

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ШЛАПАК АЛЛА ВАСИЛІВНА

УДК 339.9:341.71(73)

**ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ США
У ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА**

Спеціальність 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ А. В. Шлапак

Науковий консультант: Галенко Оксана Миколаївна, доктор економічних наук,
професор

КИЇВ – 2021

АНОТАЦІЯ

Шлапак А. В. Економічна стратегія США у парадигмі глобального конкурентного лідерства. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. Київ, 2021.

У дисертаційній роботі на глибокому системному рівні досліджено теоретичні і практичні питання забезпечення глобального конкурентного лідерства Сполучених Штатів Америки у світогосподарській системі. У роботі розкрито теоретичний арсенал дослідження конкурентного лідерства та його еволюцію, обґрунтовано парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства, а також конкретизовано його ключові форми, рівні і виміри. Дано системну оцінку зовнішньоторговельній діяльності американських суб'єктів господарювання, проаналізовано національну експортну стратегію та оцінено ефективність механізмів комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів Сполучених Штатів Америки на глобальних ринках.

Значна увага приділена комплексному дослідженню механізмів і напрямів інвестиційно-фінансової експансії США з обґрунтуванням авангардної ролі держави у поліцентричній системі глобальних фінансів та системною характеристикою американо-центристської моделі глобальної валютної системи. Обґрунтовано ключові напрями реалізації науково-технічного та інтелектуального ресурсу міжнародної конкурентоспроможності Сполучених Штатів Америки через призму дослідження глобальних пріоритетів національної інноваційної політики, напрямів модернізації корпоративних стратегій інноваційного розвитку, а також визначення ролі і місця університетів у процесах генерування, комерціалізації і дифузії знань та інновацій. Розкрито регіональні інтеграційні пріоритети США в умовах формування нового міжнародного порядку, визначено механізми реалізації державою програм і проектів офіційної допомоги розвитку, а також обґрунтовано стратегічні пріоритети перформатування її міграційної політики.

Наукова новизна одержаних результатів дисертаційної роботи полягає у формулюванні автором концептуального підходу у дослідженні трансформаційних змін економічної стратегії Сполучених Штатів Америки у контексті утримання ними глобального конкурентного лідерства у нових історичних реаліях, оцінці сучасних лідерських позицій держави у світовій економіці, а також розкритті торговельного, інвестиційно-фінансового, науково-технічного й інтеграційного форматів реалізації нею міжнародної економічної стратегії.

Нові наукові положення, одержані особисто автором, які виносяться на захист, полягають у такому:

вперше:

- розроблено тривимірну концептуальну матрицю системного дослідження конкурентного лідерства з виокремленням у його теоретичному дискурсі онтологічно-гносеологічної (теорії харизматичного лідерства, лідерства «блакитного океану», внутрішнього стимулювання лідерства, розподіленого лідерства, опосередкованого лідерства, двигуна лідерства, «гарячих груп», лідерства як управління парадоксами, ситуаційного лідерства, інтегративна теорія лідерства); економічної (меркантилізм, класична політична економія, марксизм, теорія господарського порядку, теорія неоліберальної глобалізації, теорія фірми, структуралізм) та інституційної парадигм (інституціоналізм, неоінституціоналізм, теорії перерозподілу сили, гегемоністської стабільності, балансу сил, полюсів зростання, зовнішньої залежності, ендогенного зростання, світових систем). Констатовано, що зазначені теорії з початку 1940-х років заклали основи експансіоністських за своєю сутністю економічної стратегії і міжнародної політики Сполучених Штатів Америки з поступовим досягненням їх гегемонії в усіх сферах політичної, військово-безпекової, економічної, науково-технічної, інноваційної, фінансової та інформаційної життєдіяльності світової спільноти, яке увінчалось утвердженням на початку 1990-х років однополярної – американо-центристської – моделі світового порядку. Доведено, що з початку 2010-х років теоретичний ресурс даної концептуальної матриці в силу реконфігурації геополітичного і гео економічного ландшафту та формування поліцентричної моделі міжнародного порядку втратив свою конструктивну роль в ідеологічній підтримці

великодержавного економічного курсу США та потребує свого якісного оновлення на принципово нових засадничих основах – глобальної солідаризації, недискримінаційності, субсидіарності, діалогізму – здатних забезпечити об'єднання світової спільноти на засадах загальнолюдських цінностей;

- спираючись на методологічний контент трансдисциплінарного дослідження конкурентного лідерства, дано розгорнуте авторське визначення категорії «глобальне конкурентне лідерство», зміст якої полягає у сукупності іманентних ознак і характеристик, що визначають здатність держав упродовж тривалого періоду часу утримувати недосяжні для інших країн конкурентні позиції у системі міжнародних відносин на основі формування глобального порядку денного на середньо- і довгострокову перспективу, визначення траєкторій світового соціально-економічного і науково-технологічного розвитку, підпорядкування своїм національним інтересам діючих у світовому господарстві механізмів розподілу глобальної ресурсної бази та присвоєння результатів матеріального і нематеріального виробництва, а також розробки системи домінуючих у міжнародних економічних відносинах принципів, норм, умов й інститутів упорядкування міжнародних відносин. На відміну від поняття «конкурентне лідерство», категорія «глобальне конкурентне лідерство» в авторському трактуванні відрізняється інтеграційним поєднанням його ключових властивостей (як різновиду влади – ресурсні конкурентні переваги країн; як найвищого управлінського статусу – інституційно-регуляторні конкурентні переваги та як здатності впливати на інших акторів – силові конкурентні переваги), що забезпечує його ємність, універсальність і системний характер щодо відображення форм, рівнів й інструментів формування державами-лідерами системи світового економічного порядку;

- обґрунтовано теоретичний дизайн трансформації економічної стратегії США в умовах формування поліцентричної моделі міжнародного порядку на основі конкретизації її передумов (нарощування масштабів міжнародної торговельної й інвестиційної діяльності, технологічний і фінансовий глобалізм, цифрова трансформація бізнес-діяльності, її мереживізація і фрагментація, платформізація міжнародного виробництва та ін.), визначення характеру (органічне поєднання агресивно-наступальних і «м'яких» інструментів, посилення ролі фінансово-

віртуальних важелів у реалізації стратегії, посилення державного контролю і регулювання офшорингового бізнесу, диверсифікація функцій міжнародних інтеграційних угод та ін.) та пріоритетних цілей (забезпечення кібербезпеки; боротьба зі зміною клімату; протидія державам-партнерам у застосуванні ними несумлінних торговельних практик, інструментів податкової і валютної конкуренції; екологізація суспільного відтворення; збереження ланцюгів поставок критично важливих технологій у сфері національної безпеки та ін.). Доведено, що реалізація сучасної економічної стратегії США спирається на потужне ідеологічне забезпечення і всебічну підтримку усіма владними, науково-дослідними, суспільними й інформаційно-медійними інститутами держави;

удосконалено:

- аналітичні підходи до методології пізнання економічної природи глобального конкурентного лідерства держав через об'єктивно існуючий її двоїстий характер – з одного боку, матеріально-речового змісту (кількісно-речових показників валового внутрішнього продукту, створеного і нагромадженого національного багатства, виробничих фондів, фондів суспільного споживання та ін.), а з другого – вартісної форми (грошове вираження ВВП і національного багатства країн, їх міжнародної валютної ліквідності, фінансових активів, офіційних валютних резервів і золотих запасів, обсягів емісії резервних валют та ін.). Обґрунтовано, що умови фінансового глобалізму, розширення спекулятивного сегменту світової економіки та її віртуалізація спричиняють поглиблення розриву між фіктивно зростаючою вартісною компонентою і відстаючим матеріально-речовим змістом глобального конкурентного лідерства, який найбільш яскраво виявився у США в силу довготривалого панування споживацького фетишизму, масштабного фінансування внутрішнього платоспроможного попиту, колосальної емісії похідних фінансових інструментів на світових ринках та лібералізації умов товарної інтервенції з боку Китаю, що суттєво послаблює позиції США у конкурентній гонці за глобальне лідерство з КНР та викликає занепокоєння у політичному істеблішменті держави;

- концептуальні підходи до дослідження трансформаційних змін національної експортної стратегії США з 1950-х років на основі конкретизації домінуючих механізмів державної підтримки експортної діяльності: фінансування національних експортерів (фінансовий лізинг; експортне фінансування, гарантування, експрес-кредитування і експрес-страхування міжнародних торговельних контрактів; державне рефінансування банківських експортних кредитів; реалізація Програми доступу до ринку і Програми розвитку зарубіжних ринків США; державна підтримка проєктів американських компаній у сфері виробництва екологічних товарів і послуг та ін.); підтримка позицій експортерів на зовнішніх ринках через інституційну платформу міжнародних організацій (регулярний перегляд передбачених СОТ умов імпорتنих поставок; застосування її арбітражних механізмів, інструментів антидемпінгових розслідувань і компенсаційних мит; надання технічної допомоги країнам-торговельним партнерам у рамках Глобального трастового фонду Дохійського раунду переговорів СОТ та ін.) та фінансово-кредитна підтримка іноземних споживачів продукції американського виробництва. Встановлено, що на відміну від держав, залежних від надходжень валютної виручки, національна експортна стратегія США носить самодостатній характер і завжди орієнтувалась на насичення зовнішніх ринків надлишковою виробленою продукцією, що вже призвело до колосального дефіциту зовнішньої торгівлі держави через значну втрату нею конкурентних позицій на традиційних сегментах глобального ринку товарів і послуг. Доведено, що суттєве послаблення позицій США у торговельній війні з Китаєм та економічна неефективність нещодавнього автаркічного зовнішньоекономічного курсу актуалізує питання щодо глибокої трансформації національної експортної стратегії на основі «розморожування» і введення в дію проєктів трансконтинентальних зон вільної торгівлі, розширення переліку країн-партнерів за двосторонніми угодами про вільну торгівлю, включення у регіональні інтеграційні угоди соціально-ціннісних та екологічно-безпекових компонентів та ін.;

- багатокритеріальну оцінку рівня фінансової конкурентоспроможності США за системою моніторингових показників (капіталізація фінансового ринку, вартісний

обсяг і структура фінансових активів; оборот ринку акцій, ф'ючерсів і опціонів; вартість активів, що перебуває у професійному управлінні; вартісний обсяг активів портфельного інвестування та розміщених на ринку казначейських облігацій), на основі чого розкрито ключові джерела конкурентоспроможності США у поліцентричній системі глобальних фінансів: панування ринкових інститутів і механізмів в акумуляції і перерозподілі фінансового капіталу, гостра конкуренція фінансових посередників, домінування інститутів й інструментів ринку цінних паперів, диверсифікована інструментальна структура операцій з фінансовими активами, монополізація глобального ринку банківських послуг, домінування держави на ринку біржових деривативів та ін. Обґрунтовано, що це забезпечує, з одного боку, високу стійкість національної фінансової системи до впливу зовнішніх шоків та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування США, а з другого – одноосібне визначення Сполученими Штатами Америки глобальних норм, правил і механізмів регулювання глобального фінансового ринку, системну офшоризацію послуг американських фінансових посередників та формування глобального фінансового олігархату. Прогнозовано, що вже у найближчій перспективі провідні глобальні гравці фінансового ринку скоординують свої дії у царині розбудови альтернативних глобальних фінансових платформ на основі відкриття нових й об'єднання діючих регіональних біржових майданчиків, ініціювання реформування міжнародних фінансових організацій в частині нарощування у їх статутному капіталі квот держав з новостворюваними ринками, розбудови солідарної системи глобального фінансового управління, запровадження міжнародної фінансової відповідальності країн за нарощування боргових зобов'язань, перевиробництво фіктивного капіталу та ін.;

- економетричну оцінку економічних ефектів реалізації Сполученими Штатами Америки регіональних і двосторонніх угод про вільну торгівлю (НАФТА (Канада, Мексика), не-НАФТА (Ізраїль, Йорданія, Чилі, Сінгапур, Австралія, Марокко та Бахрейн) та КАФТА-ДР (Оман, Перу, Респ. Корея, Колумбія, Панама)) на основі розроблення гравітаційної моделі у розрізі ключових моніторингових показників щодо:

вартості експортно-імпортних операцій з державами-партнерами, обсягів їх валового внутрішнього продукту та ВВП на одну особу, кількості населення і територіальної віддаленості від США, наявності торговельних бар'єрів, коефіцієнту еластичності й інтенсивності торгівлі. За результатами кореляційного аналізу встановлено переважну імпорту орієнтованість національної економіки Сполучених Штатів та наявність прямого зв'язку між експортом США та низкою індикаторів: показник частки країн-партнерів за угодами про вільну торгівлю у загальних обсягах експорту корелюється з експортом з коефіцієнтом кореляції 0,8754; експорт в країни НАФТА – з коефіцієнтом 0,9826, експорт в країни не-НАФТА – з коефіцієнтом 0,8812, а експорт в країни КАФТА-ДР – з коефіцієнтом 0,9361. На основі побудови рівнянь багатофакторних регресій встановлено найбільший вплив на ВВП США експортно-імпортних операцій з Канадою, Мексикою, Ізраїлем, Йорданією, Чилі, Сінгапуром, Австралією, Марокко і Бахрейном, тоді як зростання експорту до країн групи КАФТА-ДР має незначний вплив на сукупний експорт і вартісний обсяг ВВП Сполучених Штатів;

дістали подальшого розвитку:

- комплексна оцінка ефективності системи комерційної дипломатії США та визначення її ролі у реалізації національних інтересів держави на глобальних ринках через розкриття її інституційної структури (Державний департамент, Рада національної безпеки, Конгрес, апарат Білого дому, Міністерство торгівлі, Офіс Торговельного представника, Координаційний комітет зі сприяння торгівлі, Комерційна служба, Центр сприяння експорту, Центр з захисту комерційних інтересів США за кордоном, Служба глобальних торговельних програм, економічні і дипломатичні місії за кордоном, галузеві міністерства і відомства, постійні місії США при ООН та інших міжнародних організаціях, американські аналітичні центри та ін.), визначення специфіки міжінституційних зв'язків та організаційно-економічних компонентів (лобіювання економічних інтересів експортерів на зовнішніх ринках, інструменти Генералізованої системи преференцій, дипломатія чекової книжки, позитивні і негативні торговельні санкції, фінансові санкції, заморожування активів, дискримінаційне оподаткування, блокування доступу іноземних економічних суб'єктів до довгого фінансування та ін.). Констатовано, що

синергійна дія зазначених механізмів сформувала в останні десятиліття гнучку й адаптовану до динаміки глобальних трансформацій мережеву структуру економічної дипломатії США, забезпечивши її перетворення на один з головних механізмів реалізації національних економічних інтересів держави на глобальних ринках. Доведено, що у реалізації нового етапу національної експортної стратегії комерційна дипломатія не тільки має активно використовувати напрацьований арсенал інструментів, але й активізувати механізми «комерційно-дипломатичного фідбеку» в частині моніторингової оцінки поточної кон'юнктури зарубіжних ринків, ринкового попиту на високотехнологічну продукцію американських компаній, компенсації провалів за ринки збуту енергетичних ресурсів в Європі та інших регіонах та ін.;

- обґрунтування багатоканального впливу міжнародних інвестицій на утримання Сполученими Штатами Америки лідерських позицій у глобальних інвестиційних процесах на основі конкретизації головних причин зростання їх ролі в якості світового реципієнта ПП (значний дефіцит платіжного балансу за поточними операціями, зниження курсового співвідношення американського долара відносно інших світових резервних валют, висока платоспроможна місткість внутрішнього споживчого ринку, швидкі темпи розвитку високотехнологічних галузей і секторів економіки й інформаційних технологій, лібералізація фінансової системи, усунення інституційних бар'єрів у транскордонному русі інвестиційного капіталу та ін.) та розкриття домінуючих трендів міжнародного інвестування США (панування у загальній структурі іноземного капіталу портфельних інвестицій; орієнтація інвестиційних бізнес-моделей американських БНП на неакціонерні форми участі у капіталі, перехресне і спільне інвестування, заснування холдингових структур на території офшорних юрисдикцій, створення стратегічних альянсів; диверсифікація галузево-секторальної структури іноземних і зарубіжних інвестицій; активізація злиттів і поглинань та ін.). Констатується, що сучасні масштаби зарубіжного інвестування не відповідають інвестиційному потенціалу США що детермінує активізацію інвестиційної політики держави за такими напрямками як: підтримка проєктів у статусі міноритарного інвестора, використання механізмів участі у капіталі іноземних

компаній в якості партнера з обмеженою відповідальністю та інвестора інвестиційних фондів, мобілізація національного приватного капіталу, надання суб'єктам приватного сектору захисту інвестицій, стимулювання жіночого інвестування, розширення інвестиційних прав і можливостей мікрокомпаній і фірм малого бізнесу та ін.;

- розкриття трансформаційних змін корпоративних інвестиційних стратегій американських БНП та виокремлення її етапів з домінуючими для кожного з них механізмами реалізації міжнародних інвестиційних операцій: 1-й етап: мультинаціональні стратегії у 1960-1970-х роках (індивідуальна конкуренція, самостійне і незалежне функціонування зарубіжних підрозділів, повне контролюванням материнськими фірмами усіх ланцюгів виробничих операцій); 2-й етап: стратегії простої інтеграції у 1980-1990-х роках (масове використання зарубіжними підрозділами БНП інноваційних технологій материнських компаній, концентрація їх діяльності на обмеженому колі операцій з виробництва і постачань компонентів, напівфабрикатів та комплектувальних, створених з використанням конкурентних переваг країн дислокації дочірніх підрозділів, розбудова транскордонних зв'язків виробничої кооперації та ін.); 3-й етап – стратегії глибокої мережевої інтеграції з початку 2000-х років (об'єднання в єдині, вертикально і регіонально інтегровані виробничо-збутові мережі зарубіжних філіалів і фрагментарних виробничих комплексів, перехід від вертикальної ієрархії структурних підрозділів до мережевої моделі організації виробництва й управління виробничими і збутовими процесами, сервізація бізнес-операцій БНП, децентралізація глобальних вартісних ланцюгів та ін.).

Констатовано, що стратегії глибокої мережевої інтеграції забезпечили «розмивання» інституційних відмінностей між внутрішнім і зовнішнім ринками, їх перетворення на єдине загальнопланетарне «поле гри» для американських БНП та формування «другої економіки» Сполучених Штатів, глибоко інтегрованої з національними економіками держав усіх регіонів світу. Доведено, що у найближчій перспективі мережева інтеграція вступить у якісно нову фазу розвитку – масове впровадження платформних бізнес-моделей, що дасть змогу зняти негативне ставлення до американських компаній на території зарубіжних країн та знівелює недовіру до них і вороже сприйняття;

- комплексна характеристика американо-центристської конфігурації світової валютної системи на основі конкретизації її організаційно-економічних й інституційних форматів (верховенство американського долара як стандарту світової валютної системи, залежність грошово-кредитної політики більшості держав світу від структурної динаміки американського фінансового ринку; монетарна залежність національних економік країн-позичальників від США, їх перетворення на «вимушених кредиторів» Сполучених Штатів на основі нагромадження доларових авуарів та фінансування американських зарубіжних витрат; набуття Сполученими Штатами Америки статусу світового центрального банку, що формує глобальну ліквідність, стимулює міжнародні торговельні операції та обслуговує довгостроковий дефіцит платіжного балансу держави; реалізація США внутрішньої макроекономічної політики без ув'язки з поточним станом платіжного балансу) та розкриття факторів глобального валютного домінування американського долара (доларизація національних економік багатьох держав світу, поглиблення їх економічних зв'язків із США, досягнення фінансової та цінової стабільності, лібералізація транскордонних потоків інвестиційно-кредитного капіталу, перехід до режиму гнучкого валютного курсу, удосконалення національних систем управління державним та корпоративним боргом, підвищення ефективності національних пруденційних політик та ін.). Доведено, що в умовах поліцентричної моделі міжнародного економічного порядку американо-центристська конфігурація світової валютної системи досягла своїх граничних меж та зазнає суттєвих трансформаційних змін у напрямі утвердження мультиполярного формату міжнародних валютно-фінансових відносин, тимчасового відновлення валютної ролі монетарних металів, диверсифікації валютної структури офіційних золотовалютних резервів країн та засобів платежу за зовнішньоторговельними й інвестиційними операціями регіональних економічних суб'єктів, розширення практики застосування криптовалют в якості платіжного інструменту за міжнародними трансакціями та ін.;

- панорамна характеристика національної інноваційної системи США на основі розкриття її характеру і ключових трендів структурної динаміки (нарощування державного і приватного фінансування ДіР; диверсифікація його джерел й

інструментів; активна участь університетів у продукуванні інновацій державного сектору; значна концентрація ДіР у великих корпоративних структурах і компаніях малого і середнього бізнесу; високий рівень академічної, освітньої і фінансової автономії американських університетів; масштабна інтернаціоналізація корпоративних ДіР; зростання вкладень в інноваційні розробки Індустрії 4.0 та ін.); конкретизації інструментів стимулювання ДіР (прямі бюджетні трансферти, податкові пільги, неприбуткові податкові кредити, пільгове оподаткування венчурних компаній і фірм, державне замовлення на інновації, включення компаній малого бізнесу у глобальні науково-технологічні мережі американських БНП; усунення обмежень на спільну діяльність компаній у сфері досліджень і розробок та ін.) та обґрунтування механізмів інтернаціоналізації ДіР корпоративного сектору (розширення зарубіжних мереж науково-дослідних лабораторій і центрів корпорацій, вихід за національні кордони усіх ланок відтворення науково-технічних розробок, об'єднання в єдині транснаціональні технологічні мережі фрагментованих ланок продукування і комерціалізації інновацій; делегування проведення ДіР зарубіжним підрозділам на основі ліцензійних угод та угод про управління). Доведено, що в умовах техноглобалізму зазначені канали реалізації інноваційної політики США забезпечують не тільки потужну матеріальну основу генерування інноваційних ідей, їх оперативне втілення в інноваційно місткі товари і послуги, високу економічну віддачу від ДіР та їх значний економічний ефект, але й є головним рушієм формування у глобальних координатах відкритих технологічних платформ, котрі забезпечують безперешкодну інтеграцію до них суб'єктів інноваційного бізнесу будь-якої національної належності та розміру капіталу;

- визначення ролі офіційної допомоги розвитку США у реалізації концепту «м'якої» сили держави у глобальних координатах на основі розкриття її інструментальної структури (оцінені внески у капітал міжнародних організацій, неконцесійні позики, проекти економічної і військової допомоги, підтримка миротворчих операцій, безоплатна передача військової техніки, заснування цільових фондів під егідою міжнародних організацій та ін.) та ідентифікації ключових трендів розвитку (домінування двосторонніх каналів передачі фінансових коштів, незначна

частка багатосторонньої допомоги, зв'язаний характер надання грантів на основі встановлення прив'язки проєктів до певних секторів національних економік країн-реципієнтів; включення умов щодо обов'язкової купівлі отримувачами допомоги товарів і послуг американського виробництва, включення у тендерну документацію умов товарної специфікації і номенклатури; запровадження прямих обмежень на національну належність компаній, що будуть отримувати контракти на донорські кошти, домінуюче фінансування програм і проєктів галузевого і секторального розвитку країн-реципієнтів та ін.). Констатовано визначальний вплив офіційної допомоги розвитку у реалізації Сполученими Штатами Америки геополітичних і геоекономічних інтересів не тільки щодо формування сприятливих умов для комерційного виходу американських компаній на зарубіжні ринки й отримання бізнесом гарантій від політичних і економічних ризиків у приймаючих країнах, але й створення позитивного іміджу США в очах світової громадськості, виховання прихильності до американських цінностей, а також формування проамерикансько налаштованих національних еліт, що готує ґрунт для впровадження нової економічної стратегії на глобальних морально-етичних принципах.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що основні методологічні положення, розробки, висновки та рекомендації, що були відображені автором у дисертації, можуть становити теоретичну та прикладну основу для формування ефективних механізмів економічного співробітництва України зі Сполученими Штатами Америки з урахуванням процесів глобальної та загальноєвропейської інтеграції. Наукові розробки, висновки й практичні рекомендації автора були використані на національному рівні: Департаментом промисловості та розвитку підприємництва Виконавчого органу Київської міської державної адміністрації (довідка про впровадження №052-3044 від 28.04.2021 р.); Всеукраїнською асоціацією фінансових компаній (довідка про впровадження №04/54 від 22.04.2021 р.); Громадською організацією «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства» (довідка про впровадження №12 від 11.02.2021 р.); ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (довідка про впровадження від 20.05.2020 р.).

Ключові слова: конкурентне лідерство, глобалізація, міжнародний порядок, транснаціоналізація, зовнішньоторговельна експансія, національна експортна стратегія, комерційна дипломатія, міжнародна інвестиційна діяльність, поліцентрична система глобальних фінансів, глобальна валютна система, корпоративні інноваційні стратегії, інтеграційна політика, офіційна допомога розвитку, державна міграційна політика.

ANNOTATION

Shlapak A. V. The economic strategy of the USA in global competitive leadership paradigm. – Manuscript.

Dissertation for the Academic Degree of Doctor of Economic Sciences in specialty 08.00.02 – World Economy and International Economic Relations. Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, 2021.

The dissertation explores the theoretical and practical issues of ensuring the global competitive leadership of the United States in the world economic system at a deep system level. The paper reveals the theoretical arsenal of the competitive leadership research and its evolution, defines the paradigmatic principles of global competitive leadership as well as its key forms, levels and dimensions. The foreign trade activities of American businesses are systematically analyzed and also the national export strategy, the effectiveness of commercial diplomacy mechanisms in realizing the national interests of the United States of America in global markets are assessed.

Considerable attention is paid to a comprehensive study of the mechanisms and directions of investment and financial expansion of the United States with a justification of the avant-garde role of the state in the polycentric system of global finance and system characteristics of the American-centric model of the global monetary system. The key directions of scientific-technical and intellectual resources realization in international competitiveness of the United States are substantiated through the prism of global priorities of their innovation policy, directions of modernization of corporate strategies of innovative development research as well as the identifying of a role and place of universities in of knowledge generation processes. The regional integration priorities of the USA in the conditions of formation of the new international order are justified and the

mechanisms of programs and projects of the official help of development, that are realized by the state, are defined as well as the strategic priorities of reformatting of its migration policy.

The scientific novelty of the research results consists in the author's conceptual approach to investigation of the USA economic strategy' transformational changes in the context of maintaining global competitive leadership in new historical realities, assessing current leadership in the world economy, and trade, investment and financial, scientific-technical and integration forms of its international economic strategy implementation.

The new scientific provisions are obtained personally by the author, which are submitted for defense, are as follows:

for the first time:

- developed a three-dimensional conceptual matrix of a competitive leadership systematic study with dividing, in its theoretical discourse, into ontological and epistemological (charismatic leadership theory, leadership of the «blue ocean», internal leadership incentives, distributed leadership, indirect leadership, engine leadership, leadership as a management of paradoxes, situational leadership, integrative leadership theory); economic (mercantilism, classical political economy, liberal economic paradigm, Marxism, economic theory, firm theory, structuralism) and institutional paradigms (institutionalism, neo-institutionalism, redistribution theory, hegemonic stability, balance of power, growth poles, external dependence, external dependence world systems). It is stated that these theories from the early 1940s laid the base of the essentially expansionist economic strategy and international policy of the United States with the gradual achievement of their hegemony in all areas of political, military security, economic, scientific-technical, innovative, financial and informational vital activity of the world community, which culminated in the establishment in the early 1990s of a unipolar American-centric model of world order. It is proved that since the beginning of 2010 the theoretical resource of this conceptual matrix due to reconfiguration of geopolitical and geoeconomic landscape and formation of polycentric model of international order has lost its constructive role in ideological support of the USA great economic course and requires its qualitative renewal using completely new foundations – global solidarity, non-

discrimination, subsidiarity, dialogue that are able to ensure the unification of the world community on the universal values basis;

- based on the methodological content of the transdisciplinary study of competitive leadership, the author's detailed definition of the category «global competitive leadership» is given, the content of which is a set of immanent features and characteristics that determine the ability of states based on the formation of a global agenda for the medium and long term, determining the trajectories of world socio-economic and scientific-technological development, subordinating to their national interests the mechanisms of distribution of the global resource base and assigning the results of tangible and intangible production, as well as system development principles, norms, conditions and institutions of ordering international relations dominating in international economic relations. In contrast to the concept of «competitive leadership», the category of «global competitive leadership» in the author's interpretation differs in the integration of its key properties (as a kind of power – resource competitive advantages of countries; as the highest management status – institutional and regulatory competitive advantages and as the ability to influence others actors – power competitive advantages), which ensures its capacity, universality and systemic nature to reflect the forms, levels and tools of formation of the leading economic system of the world economic order;

- substantiated the theoretical design of the transformation of the USA economic strategy in the formation of a polycentric model of the international order that is based on the specification of its prerequisites (scaling up international trade and investment, technological and financial globalism, digital transformation of business, its networking and fragmentation, platforming international production, etc.), identifying the nature (balanced combination of aggressive-offensive and "soft" tools, strengthening the role of financial and virtual levers in implementing the strategy, strengthening state control and regulation of offshoring business, diversification of international integration agreements, etc.) and priority goals (cybersecurity, combating climate change, countering partner countries in their use of unfair trade practices, instruments of tax and currency competition, greening of social reproduction, preservation of supply chains of critical technologies in the field of national security, etc.). It is proved that the implementation of

the modern economic strategy of the United States is based on strong ideological support and comprehensive support by all governmental, research, public and information-media institutions of the state;

improved:

- the analytical approaches to the methodology of understanding the economic nature of global competitive leadership of states through its objectively existing dual nature - on the one hand, material content (quantitative indicators of gross domestic product, created and accumulated national wealth, productive assets, public consumption funds etc.) and value form (monetary expression of GDP and national wealth of countries, their international currency liquidity, financial assets, official foreign exchange reserves and gold reserves, the volume of reserve currencies, etc.). It is substantiated that the conditions of financial globalism, the expansion of the speculative segment of the world economy and its virtualization cause a widening gap between the fictitiously growing cost component and the lagging material content of global competitive leadership, which was pronounced mostly in the USA consumer fetishism, the colossal issuance of derivative financial instruments on world markets and the liberalization of commodity intervention by China, that significantly weakens the USA position in the competitive race for global leadership with China and raises concerns in the political establishment of the state;

- the conceptual approaches to the study of transformational changes in the USA national export strategy since the 1950s which are based on the specification of the dominant mechanisms of state support for export activities: financing of national exporters (financial leasing; export financing, guaranteeing, express-lending and express-insurance of international trade contracts; state refinancing of bank export credits, implementation of the Market Access Program and the Program of Foreign Markets Development of the USA, state support of projects of American companies in the field of production of ecological goods and services, etc.); support of exporters' positions in foreign markets through the institutional platform of international organizations (regular review of WTO terms of import supplies; application of its arbitration mechanisms, anti-dumping investigations and countervailing duties; technical assistance to trading partner countries under the Global Trust Fund) and financial and credit support of American products'

foreign consumers. It is established that, unlike countries that are dependent on foreign exchange earnings, the USA national export strategy is self-sufficient and has always focused on saturating foreign markets with surplus products, which has already led to a huge deficit of foreign trade due to significant loss of competitive position in traditional areas of global market for goods and services. It is proved that the significant weakening of the USA position in the trade war with China and the economic inefficiency of the recent autarkic foreign economic course raises the issue of deep transformation of the national export strategy based on "thawing" and implementation of transcontinental free trade projects, inclusion in regional integration agreements of socially valuable and ecologically safe components, etc.;

- the multi-criteria assessment of the level of the USA financial competitiveness according to the system of monitoring indicators (financial market capitalization, value and structure of financial assets; turnover of the stock market, futures and options; value of assets under professional management; value of portfolio investment assets and assets that are placed on Treasury Bond Market), which defines the key sources of the USA competitiveness in the polycentric system of global finance: the domination of market institutions and mechanisms in the accumulation and redistribution of financial capital, fierce competition between financial intermediaries, the prevailing of institutions and instruments of the securities market, diversified assets, monopolization of the banking services global market, the dominance of the state in the market of exchange derivatives, etc. It is justified that it provides, on the one hand, high resilience of the national financial system to external shocks and ample opportunities to use bond mechanisms for the USA budget deficits, and, on the other, - the sole determination of the United States global norms, rules and mechanisms for the global financial market regulating, systematic offshoring of the American financial intermediaries services and the formation of a global financial oligarchy. It is projected that in the near future the leading global financial market players will coordinate their actions in the field of building alternative global financial platforms that are based on opening new and merging existing regional stock exchanges, initiating reforms of international financial organizations in terms of increasing in their authorized capital of quotas of states with emerging markets, building of a

solidarity system of global financial management, the introduction of international financial responsibility of countries for increasing debt, overproduction of fictitious capital, etc.;

- the econometric assessment of the economic effects of the USA implementation of regional and bilateral free trade agreements (NAFTA (Canada, Mexico), non-NAFTA (Israel, Jordan, Chile, Singapore, Australia, Morocco and Bahrain) and CAFTA-DR (Republic of Korea, Colombia, Panama)) which are based on the development of a gravity model in terms of key monitoring indicators of: the value of export-import transactions with partner countries, their gross domestic product and GDP per capita, population and territorial distance from the United States, the presence of trade barriers, the coefficient of flexibility and intensity of trade. In accordance with the correlation analysis results, the predominant import orientation of the United States national economy and the availability of the direct relationship between US exports and a number of indicators: the share of partner countries in free trade agreements in total exports correlates with exports - 0.8754; exports to NAFTA countries - with a coefficient of 0.9826, exports to non-NAFTA countries - with a coefficient of 0.8812, and exports to CAFTA-DR countries - with a coefficient of 0.9361. On the basis of the multifactor regression equations construction, the largest impact on the United States' GDP of export-import operations has Canada, Mexico, Israel, Jordan, Chile, Singapore, Australia, Morocco and Bahrain, while the growth of exports to CAFTA-DR countries has low effect on exports and value of GDP of the United States;

received the further development:

- the comprehensive assessment of the effectiveness of the USA commercial diplomacy system and determining its role in the national interests of the state in global markets by disclosing its institutional structure (State Department, National Security Council, Congress, White House, Department of Commerce, Trade Representative Office, Coordinating Committee for Assistance Trade, Commercial Service, Center for Export Promotion, Center for the Protection of US Commercial Interests Abroad, Global Trade Programs Service, economic and diplomatic missions abroad, line ministries and agencies, permanent US missions to the UN and other international organizations, American think

tanks, etc.), determining the specific features of inter-institutional relations, organizational and economic components (lobbying the economic interests of exporters in foreign markets, the tools of the Generalized System of Preferences, «checkbox diplomacy», positive and negative trade sanctions, financial sanctions, growth of assets, discriminatory taxation, cutting off of foreign economic entities from long financing, etc.). It is stated that the synergistic effect of these mechanisms has formed in recent decades a flexible and adapted to the dynamics of global transformations network structure of the USA economic diplomacy, ensuring its transformation into one of the main mechanisms for realizing national economic interests in global markets. It is proved that in the implementation of a new stage of the national export strategy, commercial diplomacy should not only actively use the developed arsenal of tools, but also intensify the mechanisms of «commercial-diplomatic feedback» in terms of monitoring the current situation in foreign markets, market demand for high-tech compensation for «failures» for energy markets in Europe and other regions, etc.;

- the substantiation of the multi-channel impact of international investment on the United States' leadership in global investment processes by specifying the main reasons for their growing role as a global FDI recipient (significant current account deficit, declining exchange rate of the USA dollar against other world reserves, high solvent capacity of the domestic consumer market, rapid development of high-tech industries and sectors of the economy and information technologies, liberalization of the financial system, removal of institutional barriers to cross-border movement of investment capital, etc.) and defining of dominant trends in US international investment capital of portfolio investments (the orientation of investment business models of the USA MNE on non-equity forms of equity participation, cross and joint investment, the establishment of holding structures on the territory of offshore jurisdictions, creation of strategic alliances; diversification of sectoral-structural structure of foreign and foreign investments; intensification of mergers and acquisitions, etc.). It is stated that the current scale of foreign investment does not meet the investment potential of the United States, which determines the intensification of investment policy in such areas as: support for projects as a minority investor, the use of capital participation mechanisms of foreign companies as

partners and private equity, capital, providing investment protection to private sector entities, stimulating women's investment, expanding investment rights and opportunities of micro-companies and small businesses, etc.;

- the disclosure of transformational changes in corporate investment strategies of the USA MNE and separation of its stages with the dominant mechanisms for each of them in the implementation of international investment operations: the first stage: multinational strategies in the 1960-1970s (individual competition, independent operation of foreign units, full control by parent companies of all chains of production operations); the second stage: strategies of simple integration in the 1980s and 1990s (mass usage of innovative technologies of parent companies by foreign MNE units, concentration of their activities on a limited number of operations for the production and supply of components, semi-finished products and components created using the competitive advantages of countries subsidiaries, development of cross-border relations of industrial cooperation, etc.); the third stage: strategies of deep network integration since the early 2000s (merging into a single, vertically and regionally integrated production and distribution networks of geographically «scattered» foreign branches and fragmented production networks, the transition from a vertical hierarchy of structural units to a network model organization of production and management of production and sales processes, servicing of business operations of the MNE, decentralization of global value chains, etc.). It was stated that the strategies of deep network integration provided «blurring» of institutional differences between domestic and foreign markets, their transformation into a single global «playing field» for the USA MNE and the formation of a «second economy» of the United States, deeply integrated with national economies. It is proved that in the near future network integration will enter a qualitatively new phase of development – mass introduction of platform business models, which will remove negative attitudes towards American companies in foreign countries and eliminate mistrust and hostility towards them;

- complex characteristics of the American-centric configuration of the world monetary system based on the specification of its organizational, economic and institutional formats (the supremacy of the US dollar as a standard of the world monetary system, the dependence of monetary policy of most countries on the structural dynamics of

the US financial market; borrowers from the United States, their transformation into «forced creditors» of the United States through the accumulation of dollar holdings and financing of the USA foreign spending; implementation of domestic macroeconomic policy without regarding to the current state of the balance of payments) and the disclosure of the factors of global monetary dominance of the US dollar (dollarization of the nation economies of many countries, deepening their economic ties with the United States, achieving financial and price stability, liberalizing cross-border investment and credit capital flows, transition to a flexible exchange rate, improving national public and corporate debt management systems, improving the effectiveness of national prudential policies etc.). It is proved that in the polycentric model of the international economic order, the American-centric configuration of the world monetary system has reached its limits and undergoes significant transformational changes in the direction of establishing a multipolar format of international monetary and financial relations, temporary restoration of monetary role of monetary metals, countries' currency diversification and means of payment for foreign trade and investment operations of regional economic entities, expanding the practice of using cryptocurrencies as a payment instrument for international transactions, etc.;

- the panoramic characteristics of the US national innovation system that is based on the disclosure of its nature and key trends in structural dynamics (increasing public and private funding for R&D; diversification of its sources and tools; active participation of universities in public sector innovation; significant concentration of R&D in large corporate structures, small companies and medium-sized businesses, a high level of academic, educational and financial autonomy of American universities, large-scale internationalization of R&D, increasing investment in innovative developments of the sixth and seventh technological systems, etc.); specification of R&D incentive instruments (direct budget transfers, tax benefits, non-profit tax credits, preferential taxation of venture companies and firms, state order for innovations, inclusion of small businesses in global scientific and technological networks of US GNP; removal of restrictions on joint research activities) and development, etc.) and substantiation of mechanisms for internationalization of R&D of the corporate sector, expansion of foreign networks of

research laboratories and corporate centers, going beyond the national borders of all parts of reproduction of scientific and technical developments, unification into a single transnational technological network commercialization of innovations, delegation of R&D to foreign units on the basis of licensing agreements and management agreements). It is proved that in the conditions of technoglobalism the mentioned channels of realization of the USA innovation policy provide not only a powerful material basis for generating innovative ideas, their operative implementation in innovatively capacious goods and services, high economic return from R&D and their significant economic effect, but also the main driver global coordinates of open technological platforms, which ensure the smooth integration of innovative business entities of any nationality and size of capital;

- defining the role of official development assistance of the USA in the implementation of the concept of «soft power» in global coordinates based on the disclosure of its instrumental structure (estimated contributions to international organizations, non-concessional loans, economic and military assistance projects, support for peacekeeping operations, free military transfer techniques, establishment of trust funds under the auspices of international organizations, etc.) and identification of key development trends (dominance of bilateral financial transfer channels, a small share of multilateral assistance, related nature of grants based on project linkages to certain sectors of national economies -recipients, the inclusion of conditions for the mandatory purchase by beneficiaries of goods and services of American production, the inclusion in the tender documentation of the terms of product specifications and nomenclature, the introduction of direct restrictions on the nationality of companies that will receive contracts for don funds, dominant financing of programs and projects of sectoral and sectoral development of recipient countries, etc.). The decisive influence of official development assistance in the implementation of the United States of America's geopolitical and geoeconomic interests is stated not only in creating favorable conditions for commercial entry of American companies into foreign markets and obtaining business guarantees from political and economic risks in host countries, but also in creating a positive the USA image in the world community, fostering a commitment to American values, and the formation of pro-

American national elites, which prepares the ground for the implementation of a new economic strategy based on global moral and ethical principles.

The practical significance of the obtained results is that the main methodological provisions, developments, conclusions and recommendations, which have been reflected by the author, can serve as a theoretical and applied basis for the formation of effective mechanisms of economic cooperation between Ukraine and the United States considering global and European integration processes. The author's scientific developments, conclusions and practical recommendations have been used at the national level: by the Department of Industry and Entrepreneurship Development of the Executive Body of the Kyiv City State Administration (certificate of implementation №052-3044 dated 28.04.2021); All-Ukrainian Association of Financial Companies (certificate of implementation №04 / 54 dated 22.04.2021); public organization «International Center for the Development of Smart Society» (certificate of implementation №12 from 11.02.2021); SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman» (certificate of implementation from 20.05.2020).

Key words: competitive leadership, globalization, international order, transnationalization, foreign trade expansion, national export strategy, commercial diplomacy, international investment activities, polycentric system of global finance, global monetary system, corporate innovation strategies, integration policy, official development assistance, state policy.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії:

1. Шлапак А. В. Конкурентне лідерство США: глобальна парадигма і стратегічні пріоритети: монографія. К.: КНЕУ, 2019 (17,9 д. а).
2. Шлапак А. В. Фінансові ринки Південно-Східної Азії: Диверсифікаційна панорама: монографія / А. В. Шлапак, О. М. Галенко, Я. М. Столярчук. – К.: «Новий друк», 2016 (17,5 д. а.) (особисто автору належить 8 д. а.: обґрунтування поліструктурного характеру диверсифікаційних процесів на фінансових ринках країн Південно-Східної Азії, а також розкриття інтеграційно-диверсифікаційних чинників підвищення їх фінансової конкурентоспроможності).

**Статті у зарубіжних виданнях, що включені
до міжнародних наукометричних баз:**

3. Shlapak A. V. The development of the world financial market in paradigm of globalization. *Nauka I Studia*. 2017. N9 (170). Przemysl, Poland. P. 14-17 (0,5 д. а).
4. Shlapak A. V. The imperatives of national financial markets global diversification. *Nauka I Studia*. 2017. N12 (173). Przemysl, Poland. P. 3-6 (0,5 д. а).
5. Shlapak A., Vitrenko A., Tarasiuk H., Shevtsiv L., Dedilova T., Kosichenko I. Adaptation of Investment Strategy to Changes in Foreign Economic Activity of the Enterprise. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. 2019. Volume. 9 Issue. 2, December 2019. P. 2029-2035 (0,6 д. а.) (особисто автору належить 0,2 д. а.: обґрунтування факторів, котрі детермінують трансформації інвестиційних стратегій підприємств у глобальних умовах).
6. Shlapak A., Rysin V., Galenko O., Duchynska N., Kara N., Voitenko O. Financial Convergence as a Mechanism for Modifying Sectors of the Global Financial Services Market. *Universal Journal of Accounting and Finance*. 2021. Vol. 9. Issue P. 65-73 (0,7 д. а) (особисто автору належить 0,2 д. а.: розкриття передумов конвергенції фінансових ринків та її впливу на конкурентні позиції ринкових суб'єктів).

**Статті у наукових фахових виданнях України,
що включені до міжнародних наукометричних баз:**

7. Шлапак А. В. Формування нового міжнародного порядку: регіональні інтеграційні пріоритети США. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020, №4. Т. 3. С. 112-116 (0,6 д. а.).
8. Шлапак А. В. Конкурентні позиції США на глобальному ринку: сучасні реалії. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 41-44 (0,5 д. а.).
9. Шлапак А. В. Корпоративні стратегії інноваційного розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 35-38 (0,4 д. а.).
10. Shlapak A. V. Diversification of national financial markets in the context of globalization. *Науковий вісник Полісся*. 2018. №2 (14). Ч. 2. Р. 135-142 (0,7 д. а).

11. Шлапак А. В. Нові пріоритети інноваційної політики США. *Причорноморські економічні студії*: наук. журн. 2018. Вип. 29. Ч.1. С. 15-19 (0,6 д. а.).

12. Shlapak A. V., Laiko O. I., Balan O. S. Challenges and perspectives of institutionalization of investment activities stimulation means in the national economy. *Науковий вісник Полісся*. 2018. №1 (13). Ч. 1. Р. 123-128 (0,9 д. а) (особисто автору належить 0,4 д. а.: розкриття стратегічних пріоритетів інституціоналізації інвестиційної діяльності).

13. Шлапак А. В. Імплементация інструментарію підтримки США експорту національних підприємств: теорія та практика. *Бізнес Інформ*. 2018. №7 (486). С. 44-50 (0,6 д. а.).

14. Шлапак А. В. Нереалізований потенціал зовнішньої торгівлі США як основа глобального конкурентного лідерства. *Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»*. 2018. Том 29 (68). №4. С. 34-39 (0,7 д. а.).

15. Шлапак А. В. Стійкість американської фінансової системи у системі глобальних світових фінансів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 4 (16). С. 16-22 (0,6 д. а.).

16. Шлапак А. В. Національна валюта США як компонент глобального конкурентного лідерства в умовах глобалізації. *Інтелект XXI: наук.-економ. журн*. 2018. №5. С. 12-16 (0,6 д. а.).

17. Шлапак А. В. Конкурентне лідерство країн в епоху глобалізації: Узагальнення теорій та ідеологій. *Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»*. 2018. Том 29 (68). №6. С. 1-5 (0,6 д. а.).

18. Шлапак А. В., Конохов С. В. Глобальна продовольча проблема: економічний зміст та підходи до вирішення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 22. Ч. 3. С. 112-114 (0,6 д. а) (особисто автору належить 0,3 д. а.: узагальнення інструментарію вирішення глобальної продовольчої проблеми).

19. Шлапак А. В. Мережева модель досліджень інноваційної діяльності США. 2019. *Проблеми економіки*. № 3 (41). С. 23-28 (0,6 д. а.).

20. Шлапак А. В. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства. *Бізнес Інформ*. 2019. №2 (493). С. 30-36 (0,6 д. а.).

В інших виданнях:

21. Шлапак А. В. Система університетів США як інноваційний інструмент глобального конкурентного лідерства. *Створення ефективної фінансової інфраструктури в умовах інноваційної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Дніпро, 9 червня 2018 р.) У 2-х частинах. – Дніпро: НО «Перспектива», 2017. Ч. 1. С. 22-25 (0,2 д. а.).

22. Шлапак А. В. Зовнішньоторговельна стратегія США та механізми її реалізації. *Принципи забезпечення розвитку підприємств в умовах змін ринкового середовища: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції* (м. Одеса, 8-9 грудня 2017 р.). – ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». У 2-х частинах. – О.: ЦЕДР, 2017. Ч. 1. С. 41-43 (0,2 д. а.).

23. Shlapak A. Intensification of consolidation processes as a globalization imperative to diversify financial markets. International Scientific Conference «*The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility*». May 19th, 2017. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing. P. 36-38 (0,2 д. а.).

24. Шлапак А. В. Венчурний інноваційний бізнес США як каталізатор НТП країни. *Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Львів, 24 березня 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2018. С. 28-32 (0,2 д. а.).

25. Шлапак А. В. Концепт «м'якої» сили – головний канал реалізації національних інтересів США. *Глобальний економічний простір: тенденції та регулювання: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Суми, 12-13 квітня 2018р.). – Суми: УАБС, 2018. С. 62-64 (0,2 д. а.).

26. Шлапак А. В. Методологічний засновок теорії гегемоністської стабільності як одна з теорій глобального конкурентного лідерства. *Реформування економіки в*

контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 24 листопада 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2018. – Ч. 1. С. 39-41 (0,2 д. а).

27. Шлапак А. В. Методологічні основи концептуальних конструкцій глобального конкурентного лідерства. *Тенденції розвитку економіки у 2018 році: аналітичний та теоретико методологічний аспекти*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 1 грудня 2018 р.). – Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. С. 51-53 (0,2 д. а.).

28. Шлапак А. В. Конкурентні переваги інноваційної системи США: інструментальна структура. Брошура. – Харків: ГО «Світовий порядок», 2019 (0,9 д.а.).

29. Шлапак А. В. Напрямки розвитку науково-технічного прогресу США. *Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 19 квітня 2019 р.). – Одеса: МГУ, 2019. С. 58-61 (0,2 д. а.).

30. Шлапак А. В., Галенко О. М. Модель міжнародного порядку як основа інтеграційної політики США. – Київ: «Бравоглас». 2019. (1,7 д. а.) (особисто автору належить 0,9 д. а.: комплексна характеристика глобальної моделі міжнародного порядку).

31. Шлапак А. В. Олійник М. О. Динаміка іноземного інвестування в економіку США як інструмент її модернізації. *Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва*: Збірник матеріалів Дискусійної платформи; 17 травня 2019 р. – Київ: КНЕУ, 2019. С. 74-76 (0,2 д. а.) (особисто автору належить 0,1 д. а.: розкриття масштабів і структури зовнішньої торгівлі США у період 1970-2015 рр.).

32. Shlapak A. V. Regression analysis of interdependencies between US exports and independent variables. Proceedings of the Premium Online Forum «*International Innovative Development: Problems and Prospects*». Independent International Association Inter Continental. Singapore. April 24, 2020. P. 182-187 (0,2 д. а.).

ЗМІСТ

ВСТУП	31
РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА	49
1.1. Теоретичний арсенал дослідження конкурентного лідерства та його еволюція	49
1.2. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства	81
1.3. Ключові форми і виміри глобального конкурентного лідерства	97
Висновки до розділу 1	116
РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ – СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА США	120
2.1. Масштаби і структурні виміри зовнішньої торгівлі: сучасний стан і нереалізований потенціал	120
2.2. Національна експортна стратегія як інструмент антикризової політики	146
2.3. Механізми комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів США на глобальних ринках	171
Висновки до розділу 2	190
РОЗДІЛ 3. ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВА ЕКСПАНСІЯ ЯК ДОМІНУЮЧА ФОРМА ГЛОБАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА США	193
3.1. Міжнародна інвестиційна діяльність у забезпеченні конкурентного статусу США на глобальному ринку капіталу	193
3.2. Авангардна роль США у поліцентричній системі глобальних фінансів	222
3.3. Американо-центристська модель глобальної валютної системи та її граничні межі	250
Висновки до розділу 3	263
РОЗДІЛ 4. ВІДПОВІДНІСТЬ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ США ВИМОГАМ ІНДУСТРІЇ 4.0	267
4.1. Глобальні пріоритети інноваційної політики США	267

4.2. Модернізація інноваційних стратегій американських БНП	288
4.3. Механізми утримання університетами США конкурентного лідерства у глобальному «трикутнику знань»	312
Висновки до розділу 4	337
РОЗДІЛ 5. АДАПТАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ США ДО ПОЛІЦЕНТРИЧНОЇ МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОГО ПОРЯДКУ ХХІ ст.	340
5.1. Регіональні інтеграційні пріоритети США в умовах формування нового міжнародного порядку	340
5.2. Офіційна допомога розвитку – головний канал реалізації національних інтересів на основі концепту «м’якої» сили	375
5.3. Переформатування державної міграційної політики США в умовах глобальної міграційної кризи	393
Висновки до розділу 5	422
ВИСНОВКИ	427
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	433
ДОДАТКИ	484

.....

ВСТУП

Актуальність теми. Вступ світового співтовариства у глобальну фазу розвитку підсумував понад піввікове домінування Сполучених Штатів Америки в економічному прогресі в силу нагромадженого ними у післявоєнний період промислово-виробничого, інвестиційного, фінансового, науково-технічного, інтелектуального й інформаційного ресурсів. Водночас масштабне використання державою базованих на неоліберальній парадигмі транснаціоналізаційних механізмів економічного розвитку та залучення у зону свого впливу країн Західної Європи, Латинської Америки й Азії дали їй змогу у доглобалізаційний період не тільки на десятиліття очолити західну цивілізацію, але й здобути в кінцевому рахунку впевнену економічну і політичну перемогу у конфронтаційному протистоянні з очолюваним СРСР соціалістичним табором. Саме неоліберальна модель заклала базис формування найбільш сприятливих умов для реалізації на глобальному поприщі національних інтересів США у статусі держави-гегемона, здатної визначати як загальний формат функціонування системи міжнародних відносин і міжнародної безпеки, так і «правила гри» економічних акторів на усіх сегментах ринку.

Перехід світової економіки на рубежі тисячоліть до інформаційно-індустріальної моделі докорінно змінює співвідношення сил та влади на глобальній арені на основі системної цифрової трансформації, поглиблення мереживізації і фрагментації виробничих процесів, динамічного розвитку Індустрії 4.0, активного поширення платформних бізнес-моделей, а також тектонічних зрушень у глобальному конкурентному ландшафті. За таких умов в число явних регіональних лідерів висувається ціла низка країн – колишніх аутсайдерів світогосподарського прогресу (Індія, Республіка Корея, Бразилія, Аргентина, ПАР, Сінгапур, Індонезія, окремі країни близькосхідного регіону та ін.), серед яких є й претенденти на глобальне лідерство – Китайська Народна Республіка. Це вже призводить до формування чітких контурів нової – поліцентричної – моделі міжнародного економічного порядку, що характеризується появою кількох регіональних центрів ухвалення глобальних управлінських рішень, зміщенням економічної і військово-

політичної могутності в азійський мегарегіон, наростаючими змінами регіональних і трансконтинентальних інтеграційних форматів, посиленням ролі міждержавних координаційних угод і домовленостей у рамках глобальної незалежності країн, а також поглибленням світової екологічної, кліматичної, епідеміологічної та міграційної криз, що несуть загрози виживанню людської цивілізації. Непередбачуваність векторної спрямованості глобальних мегатрендів та їх фундаментальний вплив на світову рівновагу актуалізують проблему суттєвого коригування Сполученими Штатами Америки національної економічної стратегії у парадигмі глобального конкурентного лідерства на основі збереження цінностей західної демократії, дотримання принципів економічного прагматизму, розбудови партнерських відносин з іншими державами, впровадження ціннісно-орієнтованих бізнес-моделей і розбудови збалансованої господарської екосистеми.

Найбільш повно теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності країн та фактори її забезпечення у глобальному економічному середовищі, форми прояву і механізми досягнення державами політичного, військового, економічного, науково-технічного, інноваційного й інтелектуального лідерства, методичні підходи до його кількісної оцінки, практика реалізації країнами економічної сили, конкурентна диспозиція США у глобальній економіці та національна стратегія конкурентного розвитку держави, важелі й інструменти геополітичного й гео економічного впливу Сполучених Штатів Америки розкрито у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених як: Л. Антонюк, І. Баранецький, Л. Бауман, О. Білорус, В. Білошапка, Ж.Блондель, І. Бобух, Р. Брітт, В. Вергун, О. Галенко, Г. Глоклер, Ю. Глущенко, Р.Голдсміт, А. Давидов, В. Дементьев, В. Дірієтро, С. Долгов, П. Друкер, Г. Дугінець, С. Ємельянов, Н. Зарицька, М.Згуровський, В. Зехнер, Т. Зонова, Г. Ікенберрі, Д.Ільницький, П. Кадочников, Є. Камінський, О. Каніщенко, Р. Каппель, К. Кашман, К.Кемп, Ч. Кім, Л. Кноп, Р. Кокс, В. Комлева, Дж. Конгер, А. Коробков, Р. Лікерт, Дж.Ліптан-Блюмен, Д. Лук'яненко, О. Лютак, Д. Майснер, Ф. МакГрі, Н. Мельничук, С. Мерзлякова, Н. Мінакова, Р. Моборн, А. Органські, Т. Орехова, Є. Панченко, А. Пенюгалов, Н. Петровська, І. Плевако, М. Портер, М. Портной, А. Поручник, О. Приходько, Р. Раян, Н. Резнікова, В. Робінсон, Л. Руденко-Сударєва, Н. Рябцева,

В.Салетан, Ю. Сплетухов, Я. Столярчук, Н. Судакова, І. Сурай, С. Ушанов, А.Філіпенко, Р. Фішер, К. Фліссак, Б. Франклін, С. Хантінгтон, Дж. Харріс, Р. Хаус, Г.Хафбауер, Л. Цимбал, К. Чан, А. Чанько, О. Чугаєв, А. Шакіров, І. Шатін, О.Швиданенко, М. Шепелєв, С. Якубовський та багато інших.

Незважаючи на значний методологічний доробок учених у розкритті цієї багатогранної наукової проблеми, ціла низка її теоретичних і практичних аспектів дотепер залишається недостатньо розробленою. Ґрунтового дослідження потребує природа глобального конкурентного лідерства та форми його прояву, а також з'ясування характеру взаємодії політичних й економічних чинників його забезпечення у сучасних умовах. Недостатньо розробленим є питання щодо докорінного перегляду цілей і механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки стратегії глобального лідерства у торговельній, інвестиційно-фінансовій та науково-технологічній сферах з використанням сучасних теоретичних постулатів й інструментарію. Крім того, надзвичайно актуальним є на сьогодні розкриття напрямів системної модернізації державою інтеграційної політики у глобальній моделі міжнародного економічного порядку. Таким чином, комплексне дослідження економічної стратегії США у парадигмі глобального конкурентного лідерства є дуже важливим як в теоретичному, так і практичному плані, що обумовило вибір теми дисертації, її мету та завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано згідно плану науково-дослідних робіт ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» у рамках міжкафедральної науково-дослідної теми факультету міжнародної економіки і менеджменту «Стратегії національного розвитку в парадигмі глобальної економічної політики» (номер державної реєстрації 0111U007630). Особисто автором підготовлено підрозділи «Структурні компоненти економічної стратегії США в умовах формування глобальної моделі міжнародного порядку», «Національна експортна стратегія США у пріоритетах державної антикризової політики» та «Інтеграційний ресурс глобального конкурентного лідерства Сполучених Штатів Америки». Окремі положення дисертації, зокрема, узагальнення концептуальних підходів у дослідженні процесів діагностики діяльності компаній через призму дії чинників ендогенної й екзогенної фінансової нестабільності, а

також обґрунтування механізмів стимулювання конкурентного розвитку мегаполісів з урахуванням глобальних економічних тенденцій було використано у процесі реалізації науково-дослідних госпдоговірних робіт кафедри міжнародного обліку та аудиту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»: «Діагностика діяльності компаній в умовах фінансової нестабільності» №11/20-г (договір від 26.05.2020 р. №001-140А) та «Механізми стимулювання розвитку мегаполісів в глобальній економічній архітектурі: новітні реалії сучасного світу» №21/20-г (договір від 03.09.2020 р. №21/20-г).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є обґрунтування парадигми глобального конкурентного лідерства через призму поліцентричної моделі міжнародного економічного порядку, розкриття механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки національних інтересів на основі застосування стратегії глобального лідерства у торговельній, інвестиційно-фінансовій та науково-технологічній сферах, а також визначення інтеграційних пріоритетів держави в умовах геополітичних і геоекономічних викликів.

Виходячи з мети дослідження, у роботі поставлено та вирішено такі конкретні завдання:

- розкрити теоретичний арсенал дослідження конкурентного лідерства та його еволюцію;
- обґрунтувати парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства;
- ідентифікувати ключові форми і виміри глобального конкурентного лідерства;
- комплексно охарактеризувати масштаби, структурні виміри і нереалізований потенціал зовнішньої торгівлі Сполучених Штатів Америки;
- визначити місце національної експортної стратегії США в інструментарії реалізації державою антикризової політики;
- оцінити ефективність механізмів комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів США на глобальних ринках;
- розкрити вплив міжнародної інвестиційної діяльності США на їх конкурентний статус на глобальному ринку капіталу;
- визначити диспозицію США у поліцентричній системі глобальних фінансів;

- конкретизувати специфіку американо-центристської моделі глобальної валютної системи та оцінити її граничні межі;
- комплексно охарактеризувати глобальні пріоритети інноваційної політики США;
- розкрити ключові напрями модернізації інноваційних стратегій американських БНП;
- оцінити ефективність механізмів утримання університетами США конкурентного лідерства у глобальному «трикутнику знань»;
- конкретизувати регіональні інтеграційні пріоритети США в умовах формування нового міжнародного порядку;
- обґрунтувати механізми реалізації Сполученими Штатами офіційної допомоги розвитку як головного каналу реалізації національних інтересів на основі концепту «м'якої» сили;
- визначити стратегічні напрями переформатування державної міграційної політики США в умовах глобальної міграційної кризи.

Об'єктом дослідження є трансформації національних економічних стратегій в умовах формування поліцентричної моделі міжнародного порядку та загострення глобальної конкуренції.

Предметом дослідження є парадигмальні засади, інституційно-організаційні формати і механізми реалізації Сполученими Штатами Америки економічної стратегії глобального конкурентного лідерства.

Методи дослідження. Дисертаційна робота ґрунтується на використанні принципу єдності теорії і практики, загальнонаукових засадах і фундаментальних положеннях економічної теорії, прогнозуванні розвитку економічних процесів на основі методу наукової абстракції. Для досягнення визначеної мети і розв'язання завдань дисертаційної роботи було використано низку методів наукового дослідження економічної стратегії США у парадигмі глобального конкурентного лідерства, зокрема, діалектичного (при розкритті парадигмальних засад глобального конкурентного лідерства, характеристиці його ключових форм і вимірів, а також обґрунтуванні авангардної ролі США у поліцентричній системі глобальних фінансів: пп. 1.2, 1.3, 3.2); історико-логічного (при розкритті еволюції теоретичного арсеналу

дослідження конкурентного лідерства, аналізі масштабів, структурних вимірів та нереалізованого потенціалу зовнішньої торгівлі США, а також конкретизації механізмів комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів США на глобальних ринках: пп. 1.1, 2.1, 2.3); системно-структурного аналізу економічних процесів та явищ (при дослідженні механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки національної експортної стратегії як інструменту державної антикризової політики, визначенні впливу міжнародної інвестиційної діяльності США на їх конкурентний статус на глобальному ринку капіталу: пп. 2.2, 3.1); аналізу та синтезу (при дослідженні валютного та інноваційного компонентів глобального конкурентного лідерства США та розкритті механізмів утримання університетами США конкурентного лідерства у глобальному «трикутнику знань»: пп. 3.3, 4.1, 4.2, 4.3); методу кількісного та якісного порівнянь (при розкритті регіональних інтеграційних пріоритетів США в умовах формування нового міжнародного порядку, визначенні напрямів реалізації державою програм і проєктів офіційної допомоги розвитку: пп. 5.1, 5.2); експертних оцінок та прогностичного (при обґрунтуванні стратегічних пріоритетів реформатування державної міграційної політики США в умовах глобальної міграційної кризи: п. 5.3); економетричного моделювання (при оцінці економічних ефектів реалізації Сполученими Штатами Америки регіональних і двосторонніх угод про вільну торгівлю на основі розроблення гравітаційної моделі: п. 5.1).

Інформаційну і фактологічну базу дослідження становлять монографічні дослідження вітчизняних і зарубіжних економістів з проблематики глобального економічного розвитку, конкурентного лідерства, національної економічної стратегії і політики США у глобальних умовах; методологічний доробок провідних міжнародних організацій і регіональних угруповань, міжнародні наукометричні бази і звіти, аналітичні публікації і статистична база національних і міжнародних установ (ООН, ЮНКТАД, СОТ, МВФ, Групи Світового банку, ОЕСР, Банку міжнародних розрахунків, Департаменту економічних та соціальних питань ООН, Європейської асоціації венчурних капіталістів, Інституту міграційної політики США, Бюро перепису населення США, Агентства США з міжнародного розвитку, Комісії з

міжнародної торгівлі США, Бюро економічного аналізу США, Координаційного комітету США зі сприяння торгівлі та ін.).

Наукова новизна одержаних результатів дисертаційної роботи полягає у формулюванні автором концептуального підходу у дослідженні трансформаційних змін економічної стратегії Сполучених Штатів Америки у контексті утримання ними глобального конкурентного лідерства у нових історичних реаліях, оцінці сучасних лідерських позицій держави у світовій економіці, а також розкритті торговельного, інвестиційно-фінансового, науково-технічного й інтеграційного форматів реалізації нею міжнародної економічної стратегії.

Нові наукові положення, одержані особисто автором, які виносяться на захист, полягають у такому:

вперше:

- розроблено тривимірну концептуальну матрицю системного дослідження конкурентного лідерства з виокремленням у його теоретичному дискурсі онтологічно-гносеологічної (теорії харизматичного лідерства, лідерства «блакитного океану», внутрішнього стимулювання лідерства, розподіленого лідерства, опосередкованого лідерства, двигуна лідерства, «гарячих груп», лідерства як управління парадоксами, ситуаційного лідерства, інтегративна теорія лідерства); економічної (меркантилізм, класична політична економія, марксизм, теорія господарського порядку, теорія неоліберальної глобалізації, теорія фірми, структуралізм) та інституційної парадигм (інституціоналізм, неоінституціоналізм, теорії перерозподілу сили, гегемоністської стабільності, балансу сил, полюсів зростання, зовнішньої залежності, ендогенного зростання, світових систем). Констатовано, що зазначені теорії з початку 1940-х років заклали основи експансіоністських за своєю сутністю економічної стратегії і міжнародної політики Сполучених Штатів Америки з поступовим досягненням їх гегемонії в усіх сферах політичної, військово-безпекової, економічної, науково-технічної, інноваційної, фінансової та інформаційної життєдіяльності світової спільноти, яке увінчалось утвердженням на початку 1990-х років однополярної – американо-центристської – моделі світового порядку. Доведено, що з початку 2010-х років теоретичний ресурс даної концептуальної матриці в силу реконфігурації геополітичного і гео економічного ландшафту та формування поліцентричної моделі

міжнародного порядку втратив свою конструктивну роль в ідеологічній підтримці великодержавного економічного курсу США та потребує свого якісного оновлення на принципово нових засадничих основах – глобальної солідаризації, недискримінаційності, субсидіарності, діалогізму – здатних забезпечити об'єднання світової спільноти на засадах загальнолюдських цінностей;

- спираючись на методологічний контент трансдисциплінарного дослідження конкурентного лідерства, дано розгорнуте авторське визначення категорії «глобальне конкурентне лідерство», зміст якої полягає у сукупності іманентних ознак і характеристик, що визначають здатність держав упродовж тривалого періоду часу утримувати недосяжні для інших країн конкурентні позиції у системі міжнародних відносин на основі формування глобального порядку денного на середньо- і довгострокову перспективу, визначення траєкторій світового соціально-економічного і науково-технологічного розвитку, підпорядкування своїм національним інтересам діючих у світовому господарстві механізмів розподілу глобальної ресурсної бази та присвоєння результатів матеріального і нематеріального виробництва, а також розробки системи домінуючих у міжнародних економічних відносинах принципів, норм, умов й інститутів упорядкування міжнародних відносин. На відміну від поняття «конкурентне лідерство», категорія «глобальне конкурентне лідерство» в авторському трактуванні відрізняється інтеграційним поєднанням його ключових властивостей (як різновиду влади – ресурсні конкурентні переваги країн; як найвищого управлінського статусу – інституційно-регуляторні конкурентні переваги та як здатності впливати на інших акторів – силові конкурентні переваги), що забезпечує його ємність, універсальність і системний характер щодо відображення форм, рівнів й інструментів формування державами-лідерами системи світового економічного порядку;

- обґрунтовано теоретичний дизайн трансформації економічної стратегії США в умовах формування поліцентричної моделі міжнародного порядку на основі конкретизації її передумов (нарощування масштабів міжнародної торговельної й інвестиційної діяльності, технологічний і фінансовий глобалізм, цифрова трансформація бізнес-діяльності, її мереживізація і фрагментація, платформізація міжнародного виробництва та ін.), визначення характеру (органічне поєднання агресивно-наступальних і «м'яких» інструментів, посилення ролі фінансово-

віртуальних важелів у реалізації стратегії, посилення державного контролю і регулювання офшорингового бізнесу, диверсифікація функцій міжнародних інтеграційних угод та ін.) та пріоритетних цілей (забезпечення кібербезпеки; боротьба зі зміною клімату; протидія державам-партнерам у застосуванні ними несумлінних торговельних практик, інструментів податкової і валютної конкуренції; екологізація суспільного відтворення; збереження ланцюгів поставок критично важливих технологій у сфері національної безпеки та ін.). Доведено, що реалізація сучасної економічної стратегії США спирається на потужне ідеологічне забезпечення і всебічну підтримку усіма владними, науково-дослідними, суспільними й інформаційно-медійними інститутами держави;

удосконалено:

- аналітичні підходи до методології пізнання економічної природи глобального конкурентного лідерства держав через об'єктивно існуючий її двоїстий характер – з одного боку, матеріально-речового змісту (кількісно-речових показників валового внутрішнього продукту, створеного і нагромадженого національного багатства, виробничих фондів, фондів суспільного споживання та ін.), а з другого – вартісної форми (грошове вираження ВВП і національного багатства країн, їх міжнародної валютної ліквідності, фінансових активів, офіційних валютних резервів і золотих запасів, обсягів емісії резервних валют та ін.). Обґрунтовано, що умови фінансового глобалізму, розширення спекулятивного сегменту світової економіки та її віртуалізація спричиняють поглиблення розриву між фіктивно зростаючою вартісною компонентою і відстаючим матеріально-речовим змістом глобального конкурентного лідерства, який найбільш яскраво виявився у США в силу довготривалого панування споживацького фетишизму, масштабного фінансування внутрішнього платоспроможного попиту, колосальної емісії похідних фінансових інструментів на світових ринках та лібералізації умов товарної інтервенції з боку Китаю, що суттєво послаблює позиції США у конкурентній гонці за глобальне лідерство з КНР та викликає занепокоєння у політичному істеблішменті держави;

- концептуальні підходи до дослідження трансформаційних змін національної експортної стратегії США з 1950-х років на основі конкретизації домінуючих

механізмів державної підтримки експортної діяльності: фінансування національних експортерів (фінансовий лізинг; експортне фінансування, гарантування, експрес-кредитування і експрес-страхування міжнародних торговельних контрактів; державне рефінансування банківських експортних кредитів; реалізація Програми доступу до ринку і Програми розвитку зарубіжних ринків США; державна підтримка проєктів американських компаній у сфері виробництва екологічних товарів і послуг та ін.); підтримка позицій експортерів на зовнішніх ринках через інституційну платформу міжнародних організацій (регулярний перегляд передбачених СОТ умов імпорتنих поставок; застосування її арбітражних механізмів, інструментів антидемпінгових розслідувань і компенсаційних мит; надання технічної допомоги країнам-торговельним партнерам у рамках Глобального трастового фонду Дохійського раунду переговорів СОТ та ін.) та фінансово-кредитна підтримка іноземних споживачів продукції американського виробництва. Встановлено, що на відміну від держав, залежних від надходжень валютної виручки, національна експортна стратегія США носить самодостатній характер і завжди орієнтувалась на насичення зовнішніх ринків надлишковою виробленою продукцією, що вже призвело до колосального дефіциту зовнішньої торгівлі держави через значну втрату нею конкурентних позицій на традиційних сегментах глобального ринку товарів і послуг. Доведено, що суттєве послаблення позицій США у торговельній війні з Китаєм та економічна неефективність нещодавнього автаркічного зовнішньоекономічного курсу актуалізує питання щодо глибокої трансформації національної експортної стратегії на основі «розморожування» і введення в дію проєктів трансконтинентальних зон вільної торгівлі, розширення переліку країн-партнерів за двосторонніми угодами про вільну торгівлю, включення у регіональні інтеграційні угоди соціально-ціннісних та екологічно-безпекових компонентів та ін.;

- багатокритеріальну оцінку рівня фінансової конкурентоспроможності США за системою моніторингових показників (капіталізація фінансового ринку, вартісний обсяг і структура фінансових активів; оборот ринку акцій, ф'ючерсів і опціонів; вартість активів, що перебуває у професійному управлінні; вартісний обсяг активів портфельного інвестування та розміщених на ринку казначейських облігацій), на

основі чого розкрито ключові джерела конкурентоспроможності США у поліцентричній системі глобальних фінансів: панування ринкових інститутів і механізмів в акумуляції і перерозподілі фінансового капіталу, гостра конкуренція фінансових посередників, домінування інститутів й інструментів ринку цінних паперів, диверсифікована інструментальна структура операцій з фінансовими активами, монополізація глобального ринку банківських послуг, домінування держави на ринку біржових деривативів та ін. Обґрунтовано, що це забезпечує, з одного боку, високу стійкість національної фінансової системи до впливу зовнішніх шоків та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування США, а з другого – одноосібне визначення Сполученими Штатами Америки глобальних норм, правил і механізмів регулювання глобального фінансового ринку, системну офшоризацію послуг американських фінансових посередників та формування глобального фінансового олігархату. Прогнозовано, що вже у найближчій перспективі провідні глобальні гравці фінансового ринку скоординують свої дії у царині розбудови альтернативних глобальних фінансових платформ на основі відкриття нових й об'єднання діючих регіональних біржових майданчиків, ініціювання реформування міжнародних фінансових організацій в частині нарощування у їх статутному капіталі квот держав з новостворюваними ринками, розбудови солідарної системи глобального фінансового управління, запровадження міжнародної фінансової відповідальності країн за нарощування боргових зобов'язань, перевиробництво фіктивного капіталу та ін.;

- економетричну оцінку економічних ефектів реалізації Сполученими Штатами Америки регіональних і двосторонніх угод про вільну торгівлю (НАФТА (Канада, Мексика), не-НАФТА (Ізраїль, Йорданія, Чилі, Сінгапур, Австралія, Марокко та Бахрейн) та КАФТА-ДР (Оман, Перу, Респ. Корея, Колумбія, Панама)) на основі розроблення гравітаційної моделі у розрізі ключових моніторингових показників щодо: вартості експортно-імпортних операцій з державами-партнерами, обсягів їх валового внутрішнього продукту та ВВП на одну особу, кількості населення і територіальної віддаленості від США, наявності торговельних бар'єрів, коефіцієнту еластичності й інтенсивності торгівлі. За результатами кореляційного аналізу встановлено переважну

імпорту орієнтованість національної економіки Сполучених Штатів та наявність прямого зв'язку між експортом США та низкою індикаторів: показник частки країн-партнерів за угодами про вільну торгівлю у загальних обсягах експорту корелюється з експортом з коефіцієнтом кореляції 0,8754; експорт в країни НАФТА – з коефіцієнтом 0,9826, експорт в країни не-НАФТА – з коефіцієнтом 0,8812, а експорт в країни КАФТА-ДР – з коефіцієнтом 0,9361. На основі побудови рівнянь багатофакторних регресій встановлено найбільший вплив на ВВП США експортно-імпортних операцій з Канадою, Мексикою, Ізраїлем, Йорданією, Чилі, Сінгапуром, Австралією, Марокко і Бахрейном, тоді як зростання експорту до країн групи КАФТА-ДР має незначний вплив на сукупний експорт і вартісний обсяг ВВП Сполучених Штатів;

дістали подальшого розвитку:

- комплексна оцінка ефективності системи комерційної дипломатії США та визначення її ролі у реалізації національних інтересів держави на глобальних ринках через розкриття її інституційної структури (Державний департамент, Рада національної безпеки, Конгрес, апарат Білого дому, Міністерство торгівлі, Офіс Торговельного представника, Координаційний комітет зі сприяння торгівлі, Комерційна служба, Центр сприяння експорту, Центр з захисту комерційних інтересів США за кордоном, Служба глобальних торговельних програм, економічні і дипломатичні місії за кордоном, галузеві міністерства і відомства, постійні місії США при ООН та інших міжнародних організаціях, американські аналітичні центри та ін.), визначення специфіки міжінституційних зв'язків та організаційно-економічних компонентів (лобіювання економічних інтересів експортерів на зовнішніх ринках, інструменти Генералізованої системи преференцій, дипломатія чекової книжки, позитивні і негативні торговельні санкції, фінансові санкції, заморожування активів, дискримінаційне оподаткування, блокування доступу іноземних економічних суб'єктів до довгого фінансування та ін.). Констатовано, що синергійна дія зазначених механізмів сформувала в останні десятиліття гнучку й адаптовану до динаміки глобальних трансформацій мережеву структуру економічної дипломатії США, забезпечивши її перетворення на один з головних механізмів реалізації національних економічних інтересів держави на глобальних ринках. Доведено, що у реалізації нового етапу національної експортної стратегії

комерційна дипломатія не тільки має активно використовувати напрацьований арсенал інструментів, але й активізувати механізми «комерційно-дипломатичного фідбеку» в частині моніторингової оцінки поточної кон'юнктури зарубіжних ринків, ринкового попиту на високотехнологічну продукцію американських компаній, компенсації провалів за ринки збуту енергетичних ресурсів в Європі та інших регіонах та ін.;

- обґрунтування багатоканального впливу міжнародних інвестицій на утримання Сполученими Штатами Америки лідерських позицій у глобальних інвестиційних процесах на основі конкретизації головних причин зростання їх ролі в якості світового реципієнта ПІІ (значний дефіцит платіжного балансу за поточними операціями, зниження курсового співвідношення американського долара відносно інших світових резервних валют, висока платоспроможна місткість внутрішнього споживчого ринку, швидкі темпи розвитку високотехнологічних галузей і секторів економіки й інформаційних технологій, лібералізація фінансової системи, усунення інституційних бар'єрів у транскордонному русі інвестиційного капіталу та ін.) та розкриття домінуючих трендів міжнародного інвестування США (панування у загальній структурі іноземного капіталу портфельних інвестицій; орієнтація інвестиційних бізнес-моделей американських БНП на неакціонерні форми участі у капіталі, перехресне і спільне інвестування, заснування холдингових структур на території офшорних юрисдикцій, створення стратегічних альянсів; диверсифікація галузево-секторальної структури іноземних і зарубіжних інвестицій; активізація злиттів і поглинань та ін.). Констатується, що сучасні масштаби зарубіжного інвестування не відповідають інвестиційному потенціалу США що детермінує активізацію інвестиційної політики держави за такими напрямками як: підтримка проєктів у статусі міноритарного інвестора, використання механізмів участі у капіталі іноземних компаній в якості партнера з обмеженою відповідальністю та інвестора інвестиційних фондів, мобілізація національного приватного капіталу, надання суб'єктам приватного сектору захисту інвестицій, стимулювання жіночого інвестування, розширення інвестиційних прав і можливостей мікрокомпаній і фірм малого бізнесу та ін.;

- розкриття трансформаційних змін корпоративних інвестиційних стратегій американських БНП та виокремлення її етапів з домінуючими для кожного з них

механізмами реалізації міжнародних інвестиційних операцій: 1-й етап: мультинаціональні стратегії у 1960-1970-х роках (індивідуальна конкуренція, самостійне і незалежне функціонування зарубіжних підрозділів, повне контролюванням материнськими фірмами усіх ланцюгів виробничих операцій); 2-й етап: стратегії простої інтеграції у 1980-1990-х роках (масове використання зарубіжними підрозділами БНП інноваційних технологій материнських компаній, концентрація їх діяльності на обмеженому колі операцій з виробництва і постачань компонентів, напівфабрикатів та комплектувальних, створених з використанням конкурентних переваг країн дислокації дочірніх підрозділів, розбудова транскордонних зв'язків виробничої кооперації та ін.); 3-й етап – стратегії глибокої мережевої інтеграції з початку 2000-х років (об'єднання в єдині, вертикально і регіонально інтегровані виробничо-збутові мережі зарубіжних філіалів і фрагментарних виробничих комплексів, перехід від вертикальної ієрархії структурних підрозділів до мережевої моделі організації виробництва й управління виробничими і збутовими процесами, сервізація бізнес-операцій БНП, децентралізація глобальних вартісних ланцюгів та ін.). Констатовано, що стратегії глибокої мережевої інтеграції забезпечили «розмивання» інституційних відмінностей між внутрішнім і зовнішнім ринками, їх перетворення на єдине загальнопланетарне «поле гри» для американських БНП та формування «другої економіки» Сполучених Штатів, глибоко інтегрованої з національними економіками держав усіх регіонів світу. Доведено, що у найближчій перспективі мережева інтеграція вступить у якісно нову фазу розвитку – масове впровадження платформних бізнес-моделей, що дасть змогу зняти негативне ставлення до американських компаній на території зарубіжних країн та знівелює недовіру до них і вороже сприйняття;

- комплексна характеристика американо-центристської конфігурації світової валютної системи на основі конкретизації її організаційно-економічних й інституційних форматів (верховенство американського долара як стандарту світової валютної системи, залежність грошово-кредитної політики більшості держав світу від структурної динаміки американського фінансового ринку; монетарна залежність національних економік країн-позичальників від США, їх перетворення на «вимушених кредиторів» Сполучених Штатів на основі нагромадження доларових авуарів та фінансування американських зарубіжних витрат; набуття Сполученими

Штатами Америки статусу світового центрального банку, що формує глобальну ліквідність, стимулює міжнародні торговельні операції та обслуговує довгостроковий дефіцит платіжного балансу держави; реалізація США внутрішньої макроекономічної політики без ув'язки з поточним станом платіжного балансу) та розкриття факторів глобального валютного домінування американського долара (доларизація національних економік багатьох держав світу, поглиблення їх економічних зв'язків із США, досягнення фінансової та цінової стабільності, лібералізація транскордонних потоків інвестиційно-кредитного капіталу, перехід до режиму гнучкого валютного курсу, удосконалення національних систем управління державним та корпоративним боргом, підвищення ефективності національних пруденційних політик та ін.). Доведено, що в умовах поліцентричної моделі міжнародного економічного порядку американо-центристська конфігурація світової валютної системи досягла своїх граничних меж та зазнає суттєвих трансформаційних змін у напрямі утвердження мультиполярного формату міжнародних валютно-фінансових відносин, тимчасового відновлення валютної ролі монетарних металів, диверсифікації валютної структури офіційних золотовалютних резервів країн та засобів платежу за зовнішньоторговельними й інвестиційними операціями регіональних економічних суб'єктів, розширення практики застосування криптовалют в якості платіжного інструменту за міжнародними трансакціями та ін.;

- панорамна характеристика національної інноваційної системи США на основі розкриття її характеру і ключових трендів структурної динаміки (нарощування державного і приватного фінансування ДіР; диверсифікація його джерел й інструментів; активна участь університетів у продукуванні інновацій державного сектору; значна концентрація ДіР у великих корпоративних структурах і компаніях малого і середнього бізнесу; високий рівень академічної, освітньої і фінансової автономії американських університетів; масштабна інтернаціоналізація корпоративних ДіР; зростання вкладень в інноваційні розробки Індустрії 4.0 та ін.); конкретизації інструментів стимулювання ДіР (прямі бюджетні трансферти, податкові пільги, неприбуткові податкові кредити, пільгове оподаткування венчурних компаній і фірм, державне замовлення на інновації, включення компаній малого бізнесу у глобальні науково-технологічні мережі американських БНП;

усунення обмежень на спільну діяльність компаній у сфері досліджень і розробок та ін.) та обґрунтування механізмів інтернаціоналізації ДіР корпоративного сектору (розширення зарубіжних мереж науково-дослідних лабораторій і центрів корпорацій, вихід за національні кордони усіх ланок відтворення науково-технічних розробок, об'єднання в єдині транснаціональні технологічні мережі фрагментованих ланок продукування і комерціалізації інновацій; делегування проведення ДіР зарубіжним підрозділам на основі ліцензійних угод та угод про управління). Доведено, що в умовах техноглобалізму зазначені канали реалізації інноваційної політики США забезпечують не тільки потужну матеріальну основу генерування інноваційних ідей, їх оперативне втілення в інноваційно місткі товари і послуги, високу економічну віддачу від ДіР та їх значний економічний ефект, але й є головним рушієм формування у глобальних координатах відкритих технологічних платформ, котрі забезпечують безперешкодну інтеграцію до них суб'єктів інноваційного бізнесу будь-якої національної належності та розміру капіталу;

- визначення ролі офіційної допомоги розвитку США у реалізації концепту «м'якої» сили держави у глобальних координатах на основі розкриття її інструментальної структури (оцінені внески у капітал міжнародних організацій, неконцесійні позики, проєкти економічної і військової допомоги, підтримка миротворчих операцій, безоплатна передача військової техніки, заснування цільових фондів під егідою міжнародних організацій та ін.) та ідентифікації ключових трендів розвитку (домінування двосторонніх каналів передачі фінансових коштів, незначна частка багатосторонньої допомоги, зв'язаний характер надання грантів на основі встановлення прив'язки проєктів до певних секторів національних економік країн-реципієнтів; включення умов щодо обов'язкової купівлі отримувачами допомоги товарів і послуг американського виробництва, включення у тендерну документацію умов товарної специфікації і номенклатури; запровадження прямих обмежень на національну належність компаній, що будуть отримувати контракти на донорські кошти, домінуюче фінансування програм і проєктів галузевого і секторального розвитку країн-реципієнтів та ін.). Констатовано визначальний вплив офіційної допомоги розвитку у реалізації Сполученими Штатами Америки геополітичних і гео економічних інтересів не тільки щодо формування сприятливих умов для

комерційного виходу американських компаній на зарубіжні ринки й отримання бізнесом гарантій від політичних і економічних ризиків у приймаючих країнах, але й створення позитивного іміджу США в очах світової громадськості, виховання прихильності до американських цінностей, а також формування проамерикансько налаштованих національних еліт, що готує ґрунт для впровадження нової економічної стратегії на глобальних морально-етичних принципах.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що основні методологічні положення, розробки, висновки та рекомендації, що були відображені автором у дисертації, можуть становити теоретичну та прикладну основу для формування ефективних механізмів економічного співробітництва України зі Сполученими Штатами Америки з урахуванням процесів глобальної та загальноєвропейської інтеграції. Наукові розробки, висновки й практичні рекомендації автора були використані на національному рівні: Департаментом промисловості та розвитку підприємництва Виконавчого органу Київської міської державної адміністрації (довідка про впровадження №052-3044 від 28.04.2021 р.); Всеукраїнською асоціацією фінансових компаній (довідка про впровадження №04/54 від 22.04.2021 р.); Громадською організацією «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства» (довідка про впровадження №12 від 11.02.2021 р.); ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (довідка про впровадження від 20.05.2020 р.).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, які отримані в дисертаційній роботі та винесені на захист, здобуті автором особисто й відображені у наукових публікаціях. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано лише ті положення, ідеї та висновки, які є результатом самостійної роботи автора.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертаційної роботи пройшли апробацію на десяти міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях, а саме: міжнародній науково-практичній конференції «Створення ефективної фінансової інфраструктури в умовах інноваційної економіки» (м. Дніпро, 9 червня 2018); всеукраїнській науково-практичній конференції «Принципи забезпечення розвитку підприємств в умовах змін

ринкового середовища» (м. Одеса, 8-9 грудня 2017); міжнародній науковій конференції «The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility» (м. Лісабон, 19 травня 2017); міжнародній науково-практичній конференції «Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки» (м. Львів, 24 березня 2018); міжнародній науково-практичній конференції «Глобальний економічний простір: тенденції та регулювання» (м. Суми, 12-13 квітня 2018 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії» (м. Львів, 24 листопада 2018); міжнародній науково-практичній конференції «Тendenції розвитку економіки у 2018 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти» (м. Одеса, 1 грудня 2018); VI міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми» (м. Одеса, 19 квітня 2019); дискусійній платформі «Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва» (м. Київ, 17 травня 2019); онлайн-форумі «International Innovative Development: Problems and Prospects» (м. Сінгапур, 24 квітня 2020).

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковано дисертантом самостійно і у співавторстві у 32 наукових працях загальним обсягом 50,9 д. а. (особисто автору належить 38,8 д а.), з них: 1 одноосібна монографія, 1 колективна монографія, 4 статті у зарубіжних виданнях, що включені до міжнародних наукометричних баз, 14 статей у наукових фахових виданнях України, що включені до міжнародних наукометричних баз, 12 публікацій в інших виданнях.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел та 17 додатків на 27 сторінках. Основний текст дисертації становить 405 сторінок. Робота містить 34 таблиці на 30 сторінках та 69 рисунків на 62 сторінках. Список використаних джерел налічує 610 найменувань на 51 сторінці.

РОЗДІЛ 1.

ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ

ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА

1.1. Теоретичний арсенал дослідження конкурентного лідерства та його еволюція

На початку третього тисячоліття всі ми є свідками докорінної трансформації міжнародних відносин, яка набуває свого концентрованого вираження у кардинальній зміні факторної обумовленості конкурентної диспозиції економічних агентів у їх системі, децентралізації процесу ухвалення глобальних управлінських рішень та «розмиванні» усталених контурів країнової ієрархії у світогосподарській структурі по лінії зміни розподілу світової економічної влади як між державами-лідерами, так і новими центрами, локалами й локалітетами світового економічного суперництва. Між тим, практично з самого генезису міжнародних відносин незмінним залишається головний механізм розподілу світової економічної влади – економічні інтереси міжнародного капіталу та пануючих у суспільстві соціальних груп, класів, націй і держав. На усіх етапах світогосподарського поступу їх домінуюча суспільна диспозиція завжди давала змогу ефективно використовувати свій монопольний контроль над розподілом ресурсів цивілізаційного розвитку, а отже – задавати ключові тренди розвитку суспільства, економіки, політики і, навіть, національних безпекових систем. Саме під ці тренди і змушені підлаштовуватись як окремі країни і їх регіональні угруповання, так і корпоративний сектор і неформальні актори міжнародних економічних відносин.

З огляду на це, ключового значення набувають методологічні питання дослідження конкурентного лідерства країн, яке в умовах глобалізації набуває якісно нового змісту і формату та «розчиняється» у багатьох теоретико-методологічних і прикладних вимірах. Дослідження еволюції категорії «конкурентне лідерство» дає підстави стверджувати, що вона зародилась у надрах філософських, політичних, історичних, психологічних, соціологічних і юридичних наук і є продуктом історичного розвитку світового господарства. Як результат –

сутнісний зміст даного поняття зазнавав постійних трансформацій як за речовим змістом, так і суспільними формами прояву під впливом незворотних, спрямованих і закономірних змін у структурній динаміці міжнародної економічної системи. Саме цим обумовлюється і той факт, що у теоретичній кваліфікації даної категорії, як власне й її понятійній операціоналізації, завжди існували значні методологічні труднощі. Вони обумовлені як перманентними змінами диспозиції держав у світогосподарській системі та стрімким розширенням й ускладненням взаємозв'язків між ними, так і нарощуванням доцентрових силових ліній у взаємодії національних економік та фундаментальними модифікаціями структурних властивостей міжнародної економічної системи як закономірного результату взаємодії великих держав.

Комплексні дослідження конкурентного лідерства мають багатовікову історію, як і спроби наукового осмислення феномену відносин влади (домінування) і підпорядкування, впливу і наслідування у групових організаціях і міжособистісних відносинах. З цього приводу повною мірою можна погодитись з влучним висловом французького політолога Ж. Блонделя, який відзначає, що «лідерство є настільки ж старим як і людство, воно універсальне й неминуче. Воно існує скрізь: у великих і малих організаціях, у бізнесі і релігії, у профспілках і благодійних організаціях, у компаніях і університетах. Воно існує у неформальних організаціях, вуличних зграях і масових демонстраціях. ... Для того, щоб існувало лідерство, необхідні групи, а всюди, де виникають групи, з'являється й лідерство» [424, с. 7].

Незважаючи на те, що визначальну роль лідерства у суспільному розвитку та формуванні поведінки і дій різних агентів (держави, суспільних груп й окремих особистостей) визнавала більшість мислителів минулого – Геродот і Плутарх (роль лідера в історії), Лао-Цзи (хитрість і справедливість як головні риси лідера), Н.Маккіавелі (місія політичного лідера у згуртуванні суспільства, підтриманні суспільного порядку, утриманні влади і збереженні панування), Конфуцій (гідність і доброта як ключові характеристики лідера за повної відсутності жадібності, гордині, лютості і марнотратства), Т. Карлейль і Р. Емерсон (історичний поступ як результат суспільної діяльності політичних лідерів й видатних особистостей), Ф. Ніцше (ідея надлюдини), Г. Тард (наслідування лідера як соціальний закон) [492, с. 13], однак

ніхто з них не зміг навіть наблизитись до формулювання самого поняття «лідерство». І лише у першій половині 1940-х років з остаточним оформленням біполярної моделі світового порядку формуються об'єктивні історичні передумови для розроблення загальних теоретичних й методологічних підходів до дослідження даного поняття через призму таких критеріїв, як «національні інтереси», «національна сила», «силовий потенціал», «гегемонія», «експансія», «влада», «національна потужність», «національна могутність», «вплив» та ін. Більше того, саме біполярна модель світового порядку, визнаючи наявність двох наддержав у статусі рівноважних полюсів ухвалення міжнародних управлінських рішень, закріпила право кожної з них формувати навколо себе центри домінантного впливу та регіональні простори реалізації «життєво важливих» інтересів, а також відстоювати свої лідерські позиції серед третіх країн, у тому числі з використанням засобів військового, політичного, економічного, інформаційного й ідеологічного впливу.

Разом з тим, однозначного трактування поняття «конкурентне лідерство» (як власне і «лідерство» загалом) і у цей період не було. Значні труднощі його кваліфікації обумовлені не тільки наявними розбіжностями методологічних підходів до трактування його змістовної сутності та складною взаємодією об'єктивних і суб'єктивних структурних компонентів лідерства, але й міждисциплінарним рівнем його дослідження та неможливістю безпосереднього його спостерігання й однозначного вимірювання. Йдеться про те, що конкурентне лідерство, як показовий феномен людської життєдіяльності, і дотепер концентрує у собі особливий інтерес для вивчення у рамках таких наук як філософія, політологія, психологія, соціологія, історія держави і права, міжнародне право, міжнародні відносини, економічна теорія, менеджмент, історія економічної думки. Відповідним чином, спостерігаються і значні відмінності у кваліфікації поняття «конкурентне лідерство» залежно від предметної області дослідження: політичної, соціологічної, економічної, військово-безпекової, ідеологічної, психологічної та ін.

Так, одні дослідники (М. Кете де Вріс, Р. Лайкерт, Ф. Ротлісбергер, В. Діксон та ін. [207; 535]) кваліфікують лідерство як статусну диспозицію конкретної особистості у соціумі, яка користується непохитним авторитетом і впливом у

колективі [507], здатними забезпечити залучення її послідовників у той чи інший вид суспільної діяльності. Інші вчені (Д. Гоулман, Р. Боятзіс, А. Маккі, П. Селовей, Ю. Мейер та ін. [153]) ототожнюють дане поняття з емоційним інтелектом особистості і її соціальним успіхом, що досягаються на основі самосвідомості (розуміння своїх можливостей і конкурентних переваг); саморегуляції (уміння контролювати свої внутрішні мотиви й емоційний стан, обдумувати свої майбутні дії); мотивації (вміння спонукати до дії інших суб'єктів); емпатії (здатності розуміти почуття і інтереси інших людей) і соціальних навичок (здатності викликати у інших людей передбачувану реакцію) [496, с. 57-58; 488, с. 244-246].

В останнє десятиліття спостерігається небачений сплеск наукового інтересу до дослідження феномену лідерства, що пов'язано з його потужним безпосереднім впливом на результативність фінансово-господарської діяльності бізнесових і підприємницьких структур. Це підтверджують, зокрема, проведені у 2013 р. дослідження Галлапа, згідно яких на сьогодні не більше 30% співробітників американських компаній дійсно зацікавлені у кінцевих результатах своєї роботи й активно залучені у реалізацію якісних виробничих процесів, 50% – слабо залучені, а 20% співробітників демонструють контрпродуктивні підходи до виконання своїх службових обов'язків. Це має своїм наслідком не тільки підриг авторитету роботодавців і втрату клієнтів, але й щорічні втрати економіки Сполучених Штатів Америки на рівні 0,5 трлн дол. США [64].

Виходячи з цього, важливого теоретичного і практичного значення набуває поглиблений дискурсивний аналіз, узагальнення і структуризація основних теорій, які розкривають сутнісну природу конкурентного лідерства. З огляду на наявність величезної кількості концептуальних підходів до дослідження даного системного й багатогранного явища обмежимося розглядом найбільш поширених його парадигм – онтологічно-гносеологічної, економічної та інституційної. Дані парадигми є, на нашу думку, найбільш адекватними у розкритті сутності й факторної обумовленості конкурентного лідерства, а відтак – здатні сформувати сучасний теоретичний дизайн комплексного аналізу даного явища на основі побудови його тривимірної концептуальної матриці. Що стосується *онтологічно-гносеологічної парадигми*, то її репрезентують методологічні засновки таких концептуальних конструкцій як-от:

- теорія харизматичного лідерства – Р. Хаус, Р. Басс, Дж. Конгер, Р. Канунго та ін.: обґрунтовує механізми впливу лідера (упевненість у собі, комунікаційні навички, соціальна сенситивність, емпатія) на своїх послідовників з метою отримання від них максимальних результатів роботи, відданості і лояльності самому лідеру і його управлінським методам, сприймання цінностей лідера, відтворення його поведінки і здійснення самооцінки на основі відносин з лідером [70, с. 637-647; 169, с. 189-207];

- теорія лідерства «блакитного океану» – Ч. Кім, Р. Мауборн: кваліфікує нерозкриті таланти працівників компанії як основу корпоративного лідерства на нових ринках (на противагу постійного удосконалення методів й інструментів конкурентної боротьби на існуючих ринкових сегментах [190]);

- теорія внутрішнього стимулювання лідерства – К. Кешман: розвиток внутрішнього лідерства особистості способом досягнення майстерності у восьми сферах: самопізнання, досягнення рівноваги, цілепокладання, уміння діяти, організації буття, здатність налагоджувати міжособистісні відносини, уникання самоомани, швидке управління змінами [62];

- теорія «розподіленого лідерства» – Д. Л. Бредфорт, А. Р. Кохен: обґрунтовує необхідність існування в організації кількох тимчасових лідерів, які характеризуються відносно однаковим рівнем інтелектуального, освітнього, професійного, культурного і соціального розвитку, мають однакові особисті досягнення і розвинуті навички ефективних комунікацій, а також володіють навичками поведінки лідера і підпорядкованого. Володіючи різним набором професійних компетенцій, кожен з них має координувати ті етапи виробничих процесів і проектів, для управління якими у нього є найбільш істотні й адекватні компетенції. Причому зі зміною етапів виробничих проектів мають змінюватись і тимчасові лідери з закріпленням даного статусу за особами, які володіють найбільш затребуваними на поточний час компетенціями [208, с. 183-203];

- теорія опосередкованого лідерства – Р. Фішер, А. Шарп: формулювання креативних особистісних навичок, необхідних для реалізації функції лідерства – чітке визначення кінцевих бажаних результатів, бачення перспективи, здатність розбудовувати відносини співпраці, опанування новими формами навчання [118];

- теорія двигуна лідерства – Н. Тічі: формулювання критеріїв довгострокового лідерства організацій і компаній – існування лідерів на усіх організаційних рівнях, виховання лідерами вищого управлінського рівня лідерів нижчих рівнів, здатність лідерів чітко формулювати «точку зору» (*teachable point of view*); опанування лідерами методиками виховання нових лідерів [351, с. 26-39];

- теорія «трубопроводу лідерства» (*leadership pipeline*) – Р. Черен, С. Дроттер, Дж. Ноел: конкретизація еволюційної етапності формування майстерності лідера (1 етап – від управління собою до управління іншими суб'єктами; 2 етап – від управління іншими індивідуумами до управління менеджерами; 3 етап – від управління менеджерами до функціонального менеджера; 4 етап – від функціонального менеджера до бізнес менеджера; 5 етап – від бізнес менеджера до групового менеджера; 6 етап – від групового менеджера до управління компанією) з визначенням для кожного етапу цілісної структури управлінських навичок, компетенцій й індикаторів оцінки ефективності системи управління з метою підвищення складності і обсягу виконуваних функціональних повноважень [66, с. 16-30];

- теорія «гарячих груп» – Г. Левітт, Дж. Ліпман-Блюмен: базується на приматі такої іманентної характеристики лідера як його здатність до конвергенції власних бажань і цілей, з одного боку, з цілями і бажаннями інших індивідуумів, з другого. Це досягається тільки на основі реалізації принципів політичного прагматизму й особистісної відповідальності, володіння навичками формування суспільства одностайності, орієнтації на довгострокову перспективу, пошуку сенсу життя та реалізації моделі лідерства на основі довіри, надання можливостей і підвищення підлеглих [202, с. 143-161];

- теорія лідерства як управління парадоксами – Ф. Томпенаарс, Ч. Хемпден-Тернер: обґрунтування необхідності так званого динамічного вирішення проблем на основі балансування поведінки лідера між крайніми точками діаметрально протилежних механізмів і практик управління залежно від поточного стану об'єкта управління – універсальність – специфічність, індивідуалізм – колективізм, жорсткі стандарти – «м'які» процеси, врівноваженість – емоційність, самоконтроль – зовнішній контроль, лінійне ставлення до часу – циклічне ставлення до часу;

- теорія ситуаційного лідерства – А. Голднер, Дж. Інгер, Е. Фідлер, А. Рейлі. Д. Томпсон, Д. Міллер, П. Фрізен, Г. Герт, С. Мілз, Д. Вудворд та ін.: характеристики лідера й впроваджувані ним управлінські технології й інструменти змінюються залежно від поточної ситуації [481, с. 54, 55];

- інтегративна теорія лідерства – М. Дж. Херманн, М. Шемерс, Дж. Вофорд та ін.: природа конкурентного лідерства розкривається через призму міжособистісної взаємодії, у процесі якої лідер виражає інтереси своїх прихильників. Саме такий методологічний засновок визначає і теоретичну матрицю даної концепції, що сконцентрована на аналізі особистості лідера, його походження, процесу його соціалізації і способу висування; оточення лідера і його прихильників; відносин між лідером і його прихильниками; а також результатів взаємодії лідера і його прихильників у конкретних ситуаціях [67].

Виходячи з предмету нашого дослідження та зважаючи на значну складність кваліфікації поняття «конкурентне лідерство», актуалізується питання узагальнення основних концепцій його *економічної парадигми*, які розкривають його природу, змістовну сутність і факторну обумовленість на макроекономічному (країновому) рівні. Так, конкурентне лідерство країн традиційно було об'єктом досліджень різних шкіл і напрямів економічної думки. Ще економісти-меркантилісти, стоячи на методологічних позиціях взаємозалежності багатства і влади, розглядали його через призму нарощування національного багатства способом збільшення позитивного сальдо торговельного балансу [161, с. 4]. Своєю чергою, Дж. Мілль, як представник ліберальної доктрини у політекономії, наголошував на існуванні глибокої нерівномірності у розподілі вигод від участі країн у міжнародних торговельних відносинах [234], а отже – користуючись сучасною термінологією – їх асиметричний вплив на конкурентні позиції держав на економічній карті світу.

Дослідження конкурентного лідерства країн знаходимо також у цілій низці економічних теорій і концепцій, зокрема, у марксизмі, теорії господарського порядку, теорії фірми, теорії організацій, соціально-інституційній теорії та ін. [456, с. 7-11]. Так, представники марксистської теорії, спираючись на методологію історичного матеріалізму та суперечностей капіталістичних виробничих відносин, класової боротьби і нерівномірності соціально-економічного розвитку країн, в

аналізі конкурентного лідерства країн основну увагу концентрують на еволюції так званого «транснаціонального капіталістичного класу». На їхнє тверде переконання, саме транснаціональний капіталістичний клас, генезис якого співпадає у часі з фундаментальними трансформаціями, що їх зазнала система міжнародних відносин на рубежі XIX – XX ст., формує міцний фундамент для гегемоністського впливу тієї чи іншої держави на усю світогосподарську систему у єдності усіх її структурних компонентів й елементів [73, с. 345-346; 289, с. 28].

Вагомість методологічного внеску марксизму у розробку проблематики конкурентного лідерства країн та обґрунтування його природи виявляється також у подоланні вузьких рамок державоцентричного підходу, характерного для реалізму. Йдеться про те, що марксисти, поділяючи, з одного боку, реалістичну традицію щодо обґрунтування можливостей використання конкурентного лідерства країн в інтересах реалізації власних національних інтересів у міжнародній сфері, з другого боку – розглядають процеси глобалізації в якості головних рушійних сил формування міжнародних відносин і міжнародної політико-економічної системи. Саме з останнім фактором пов'язана особлива увага, що її приділяє марксистський напрямок досліджень конкурентного лідерства країн проблематиці системної транснаціоналізації суспільних відносин та ролі «транснаціонального класу менеджерів» в управлінні усе більш інтегрованою глобальною політичною економією [73, с. 359].

Натомість представники наукових шкіл у рамках ліберальної економічної парадигми украй негативно ставляться до залучення проблеми лідерства (у значенні сили або влади тієї чи іншої країни) до предмету економічного аналізу, за виключенням випадків теоретичної операціоналізації поняття монопольної влади як відхилення від природного стану економічної системи [573, с. 13]. І це цілком закономірно, оскільки включення гегемоністського лідерства у методологічне поле наукового аналізу економічних процесів і явищ явно дискредитує традиційні методологічні засновки ліберальної економічної доктрини у частині ефективного розподілу глобальної ресурсної бази й ефективності результатів ендогенної й екзогенної лібералізації національних економік.

Саме неоліберальна модель світового порядку найбільш повно, на нашу думку, відбиває природу і механізми поширення на глобальному поприщі національних інтересів Сполучених Штатів Америки у статусі держави-гегемона, у той час, як решта країн світу здобувають цілу низку конкурентних переваг від функціонування відкритої, передбачуваної і базованої на правилах економічного порядку транспарентних «правилах гри» економічних агентів. З подібної постановки питання випливає головний механізм гармонізації національних інтересів країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку – самообмеження гегемоністської потуги: державу-гегемона, як й інших акторів міжнародної системи, завжди обмежують параметри системи, яку вона сама заснувала й розвинула [174, с. 132; 199, с. 32-34]. Між тим, навіть неоліберальні теоретики сповна визнають, що гегемоністський статус Сполучених Штатів Америки у сучасних глобальних умовах світогосподарського розвитку виходить далеко за межі їх економічного панування у світі у статусі наддержави й охоплює також геополітичний, військовий, культурно-гуманітарний та загалом світоглядний формати впливу цієї держави на усі сфери людської життєдіяльності [173, с. 49; 254, с. 142].

Наймасштабніші ж дослідження конкурентного лідерства як здатності держави здобувати й утримувати системні переваги над своїми потенційними суперниками за усіма кількісними й якісними показниками структурних компонентів національної сили (*national power*) – економічним, політичним, військовим, інноваційно-технологічним, фінансовим – припали на період 1940-1970 рр., розвиваючись у загальному руслі *інституційної парадигми*. Вона зароджується й активно розвивається з появою структуралізму, неоінституціоналізму та домінування раціональних підходів до оцінки ролі лідера у суспільному розвитку і феномену лідерства інтерес до цієї проблематики у період 1980-1990-х років певною мірою зменшився.

Між тим, в останні два десятиліття західні учені не тільки активно повертаються до дослідження конкурентного лідерства країн й оцінки ефективності макроекономічних управлінських моделей, але й дедалі більшою мірою екстраполюють дослідницький аналіз на міждисциплінарний і трансдисциплінарний рівні. І це цілком закономірно, оскільки лише такий підхід дає змогу проводити

комплексні компаративні дослідження проблематики конкурентного лідерства країн з найбільш повним поясненням як політичних й економічних наслідків ухвалених глобальних управлінських рішень, так і рушійних сил формування глобальної моделі світового економічного порядку.

Концептуальних підходів до аналізу конкурентного лідерства у рамках інституційної парадигми на сьогодні існує дуже багато, що пояснюється насамперед відмінностями у критеріях, які використовують ті чи інші автори. Так, одні з них будують свою типологію на основі такого критерію як використовуваний дослідницький метод, виділяючи традиційний і науковий (модерністський) підходи. Інші вчені беруть за базис ступінь загальності теорій [570, с. 17], виділяючи, наприклад, універсально-класичні (глобальні) теорії (політичний реалізм, історична соціологія, теорія рис, функціональна теорія, ситуативна теорія та ін.) і часткові теорії. З-поміж останніх на особливу увагу заслуговують, зокрема, теорія взаємодії – очікування (Дж. Хоманс і Дж. Хемфілд), теорія «посилення очікувань» (Р. Стогділл); теорія цільової поведінки (*path-goal theory*) М. Еванса, мотиваційні теорії лідерства (Р. Хау, Б. Басе, В. Стоун, А. Маслоу); гуманістична теорія лідерства (Д. Мак-Грегор, С. Аргіріс, Р. Лікерт, Р. Блайк, Дж. Моутон); теорії обміну (Дж. Хоманс, Дж. Марч, Х. Саймон, Х. Келлі) та ін.

І хоча приклади подібних класифікацій теорій конкурентного лідерства можна було б продовжувати, однак важливо при цьому наголосити на двох важливих обставинах: по-перше, будь-яка класифікація подібного багатогранного явища апріорі матиме умовний характер і є неспроможною вичерпати увесь спектр теоретико-методологічних підходів до аналізу конкурентного лідерства; по-друге, завжди спостерігатиметься синтез, конвергенція і взаємозбагачення між вищеназваними теоріями в силу панування міждисциплінарних підходів у дослідженні даного феномену. Виходячи з цього, обмежимося узагальненням таких найвідоміших нині теорій, що досліджують конкурентне лідерство в історичному, політологічному й економічному аспектах, як: теорія перерозподілу сили, теорія гегемоністської стабільності, теорія балансу сил, теорія полюсів зростання, теорія зовнішньої залежності, теорія ендогенного зростання, теорія світових систем.

У межах концептуальних підходів *теорії перерозподілу сили* (*power transition theory*) (1950-ті роки) розкриття сутності і природи конкурентного лідерства містять роботи американських політологів: А. Органскі, Дж. Куглера, Д. Лемке [268]. Теоретичну основу їх досліджень стисло описує теза: взаємодія силових потенціалів великих держав, з одного боку, спричиняє конфліктогенність міжнародних відносин, а з другого – формує усталені механізми їх колективних регуляторів, детермінуючи структурну динаміку міжнародної системи. Хоча дана теорія у багатьох своїх методологічних засновках перегукується з концептуальними основами теорій політичного реалізму і неореалізму, однак деякі її положення суттєво відрізняються від теоретичних конструкцій останніх. Це стосується насамперед несприйняття парадигми анархічності міжнародної системи та детальний розгляд питання інституціоналізації міжнародних відносин способом складної ієрархії держав та розробленням великими державами-бенефіціантами наднаціональних регуляторів міжнародної системи [485, с. 32], яким мають підпорядковуватись усі країни світового співтовариства.

Важливу методологічну функцію щодо розкриття природи і рушійних сил конкурентного лідерства містять, на нашу думку, такі положення теорії перерозподілу сили як-от: неможливість довготривалої підтримки силової рівноваги великих держав, формулювання основних структурних компонентів національного силового потенціалу (кількість населення і рівень науково-технічного й технологічного розвитку). Позитивна роль теорії перерозподілу сили вбачається нами також у можливості на її методологічній платформі пояснити рушійні сили сучасних процесів конкурентного розвитку країн і регіонів на основі нарощування їх внутрішніх ресурсів, що створює передумови для передиспозиції країнових сил на економічній і політичній карті світу. Дана теорія також ґрунтовно пояснює і поняття *status quo* міжнародної системи як такого її стану, коли «могутня держава намагається встановити систему відносин із меншими державами». Подібний стан «можна кваліфікувати як «порядок» з огляду на стабільні відносини ... сформовані звичаї і принципи щодо їх реалізації ... визнання певних держав у якості лідерів ... розроблені правила дипломатії і навіть правила ведення війни» [269, с. 315-316].

Як бачимо, такий підхід повною мірою кореспондується з поняттям світової стабільності у форматі реалізації гегемоністського впливу, що підтверджує наявність конвергенції методологічних підходів цих двох напрямів дослідження конкурентного лідерства, набуваючи на сьогодні особливої актуальності для політиків-практиків. Так, згідно теорії перерозподілу сили саме рівень задоволення національних інтересів великих держав лежить в основі міжнародного економічного порядку. При цьому національні інтереси середніх і малих держав у жоден спосіб не здатні змінити існуючий міжнародний порядок, а для передиспозиції країн на економічній і політичній карті світу їм спочатку необхідно нагромадити достатню кількість «сили» для потужного прориву на світові ринки і витіснення з них традиційних гравців з числа держав-лідерів.

Разом з тим, звужений формат аналізу конкурентного лідерства лише через призму процесів індустріалізації національних економік і недооцінка значення інших його детермінантів (зокрема, технологічних й інноваційних здобутків, спроможності залучати інвестиційні капіталовкладення і створювати сприятливий інвестиційний клімат, забезпечувати високу норму нагромадження капіталу для інноваційних проривів тощо) суттєво збіднює аналіз конкурентного лідерства держав та знижує ступінь його достовірності. Не можна оминати увагою і певні методологічні огріхи розрахунку країнових силових потенціалів, що спираються переважно на вартісні обсяги валового національного продукту, а отже – відповідають інтересам лише великих держав з можливістю їх аналітичного застосування для більш хронологічно віддалених процесів і явищ міжнародного економічного життя, пов'язаних з ймовірними міждержавними конфліктами щодо збереження чи зміни *status quo* [485, с. 34]. Лише згодом почали активно використовуватись більш комплексні показники національної могутності з включенням до їх переліку економічних, технологічних і демографічних індикаторів.

Не слід скидати з рахунків і методологічний підхід теорії перерозподілу сили щодо неможливості довготривалої підтримки силової рівноваги великих держав, що спирається переважно на фактори їх військово-політичного лідерства і не бере до уваги чинники економічного, інвестиційного, фінансового, науково-технічного й

інформаційного впливу. Між тим, саме останні у сучасних глобальних умовах є ядром незалежної моделі функціонування світового господарства і реалізації міжнародних економічних відносин. Це підтверджує, зокрема, приклад виривання у світові і регіональні лідери таких країн як Китай, Індія, Бразилія, Індонезія, Сінгапур, Гонконг, низка країн близькосхідного регіону. Завдяки нагромадженому внутрішньому ресурсному потенціалу, ефективному використанню глобалізаційних чинників інтернаціоналізації національних економік, результативній транснаціоналізації господарських зв'язків своїх суб'єктів господарювання ці країни вже сьогодні претендують на перерозподіл цілих сегментів глобального ринку і мають цілком реальні перспективи у недалекому майбутньому стати новими центрами світового економічного, політичного, інноваційного і фінансового суперництва. Так, за оцінками компанії PwC, якщо у 1995 р. економічний потенціал держав Великої сімки щонайменше удвічі перевищував сукупний потенціал групи країн E7 (Китаю, Індії, Індонезії, Бразилії, Російської Федерації, Мексики і Туреччини), то у 2015 р. вони зрівнялись, а на період до 2040 р. сукупний потенціал E7 може вдвічі перевищити відповідний показник Великої сімки [341, с. 4].

Цілком зрозуміло, що саме нові центри світового суперництва стали в останні десятиліття потужними драйверами структурної динаміки світового господарства, активізації процесів глобальної інтеграції та зовнішньоекономічної діяльності. За прогнозними оцінками, на період до 2020р. на частку США, Китаю і Європейського Союзу припадатиме по 20% глобального ВВП, на Індію – 10%, на Японію – близько 5%. Хоча за абсолютними показниками валового внутрішнього продукту (як власне й якісними його структурними параметрами) економіка Китаю все ще значно поступається американській, однак вже у 2014 р. за показником ВВП за паритетом купівельної спроможності КНР вийшла на перше місце у світі. І це при тому, що за прогнозами авторитетних західних політиків й експертів, це мало б статись не раніше 2019 р. [533]. Як результат – багато з них навіть ув'язують очікуване встановлення нового міжнародного економічного порядку з економічним «відкатом» держав західної демократії і втратою ними гілки глобального конкурентного лідерства [117].

З другого боку, в силу неспівпадіння, а почасти і конфліктогенності національних інтересів цих держав у політичній, економічній і безпековій сферах цілком ймовірним є наростання протистояння між ними як на регіональному, так і глобальному поприщах і як результат – посилення світової нестабільності, розгортання збройних конфліктів чи навіть війн. Не слід скидати з рахунків і потужних загроз ідеологічного протиставлення нових центрів світового суперництва державам західної демократії з консолідацією на їх теренах авторитарних режимів та прагненням до реалізації ревізійністської зовнішньої політики, у тому числі способом нарощування власного силового ресурсу. На підтвердження цієї тези достатньо навести масштаби сучасних військових витрат таких країн як Китай (228 млрд дол. США у 2017 р., або 13,6% загальносвітових витрат та 1,9% валового внутрішнього продукту), Російська Федерація (66,3 млрд, 3,8% і 4,3%), Саудівська Аравія (69,4 млрд, 4% і 10%), Туреччина (18,2 млрд, 1% і 2,1% відповідно) [325, 303], котрі вже у недалекому майбутньому можуть стати реальними антагоністами країн західної цивілізації і загрожувати глобальній військово-політичній рівновазі. Подібна загроза випливає з самої історичної логіки розгортання процесів мілітаризації національних економік. Втілюючи у собі симбіоз торговельних і холодних війн та відбиваючи високий ступінь міждержавної недовіри не регіональному і глобальному рівнях, вони супроводжуються не тільки штучним нагнітанням військових загроз та прискореним моральним старінням цілих арсеналів озброєння і першокласних зразків військової техніки, але й культивуванням національно-етнічних конфліктів і територіальних претензій держав. Як результат – формування величезного за своїми масштабами і диверсифікованого за структурою світового ринку зброї і товарів військового призначення з відволіканням зі сфери виробничого нагромадження колосальних науково-технічних, фінансових і людських ресурсів для підтримання світового військово-політичного балансу.

Що стосується *теорії гегемоністської стабільності* (початок 1980-х років, її представниками є американські політологи Р. Кеохейн, Р. Гілпін [510], Дж. Най [253]), то вона спирається, головним чином, на постулати школи політичного реалізму. Однак, має ту головну відмінність, що розглядає конкурентне лідерство

через призму механізмів системної стабілізації міжнародних економічних відносин однією-єдиною країною-гегемоном (Сполученими Штатами Америки), яка формує структурні параметри міжнародної політичної й економічної системи, у тому числі на основі використання власних ресурсів і у відповідності до власних національних інтересів. Хоча проблематика гегемонії як багатостороннього явища у різних його вимірах і секторальних іпостасях вже тривалий час активно розробляється у науковій літературі філософського, соціологічного і політичного характеру, однак тільки у теорії гегемоністської стабільності вона здобула найбільшої розробки щодо формулювання змістовної природи конкурентного лідерства і його факторної обумовленості.

Так, методологічним базисом досліджень Р. Гілпіна є припущення, що природа міжнародної системи, як власне і її структура й рівновага, напряду залежить від того, чиїм економічним інтересам вона слугує. Саме на цьому базуються і традиційні підходи до пояснення сутності трансатлантичних відносин, що одночасно втілюють у собі «жорстку» силу Сполучених Штатів Америки та «м'яку» силу їх європейських партнерів [422, с. 266]. І хоча США і наділені неперевершеними військовими і науково-технічними конкурентними перевагами, однак тільки завдяки Європі з її «м'якою» нормативною силою забезпечується законність американських дій і стратегій в очах світової громадськості. Як бачимо, такий підхід повною мірою відбиває сутнісний зміст категорії «гегемонія» як специфічного поєднання впливу і верховенства, здатних ефективно трансформуватись у світове панування з поєднанням елементів диктату та / або нівелювання впливу незгодних [578, с. 72].

Інакше кажучи, дана теорія спирається на пануючі на традиційні на початку 1980-х років уявлення щодо анархічності і нерегульованості міжнародної системи, коли відсутність довіри між державами робить неможливим гарантування жодною з них власної національної безпеки, як і розроблення перспективних прогнозів щодо поведінки своїх країн-партнерів. З такого методологічного засновку випливає і головний механізм формування системи світового порядку – нав'язування домінуючою державою правил гри у взаємодії економічних і політичних акторів у міжнародному середовищі, причому не тільки у її власних інтересах, але й інтересах

світового соціуму та усієї системи міжнародних відносин. Саме концентрація сили у руках держави-гегемона є надійною запорукою світового миру, позбавляючи усі інші країни ілюзії щодо можливості здобуття перемоги у відкритому протистоянні з гегемоном, особливо з використанням інструментів військово-політичного тиску. Навіть за умов встановлення відносного паритету силового потенціалу різних країн і реалізації схильними до ризикової поведінки політичними лідерами агресивних стратегій інститут гегемонії здатен гарантувати світову рівновагу і мир способом нав'язування волі держави-гегемона.

Ще один важливий методологічний засновок теорії гегемоністської стабільності стосується концептуальних підходів до розуміння природи і механізмів забезпечення силової рівноваги у системі міжнародних відносин. Йдеться про повне заперечення міжнародної рівноваги як надзвичайно небезпечного стану у міжнародній політиці, особливо за умов появи у держави-гегемона реальних суперників. Останні, наздогнавши державу-гегемона за головними показниками силових ресурсів, здатні не тільки поставити під сумнів встановлений у світовому порядку власний *status quo*, але й змінити свою міжнародну конкурентну диспозицію. Інакше кажучи, згідно позиції апологетів теорії гегемоністської стабільності, небезпечним для світової військово-політичної й економічної рівноваги є не стільки розподіл країнових сил у світовому порядку, скільки його структурна динаміка, що може запустити в дію потужні рушійні сили військових конфліктів і міждержавного протистояння, а отже – спонукатиме Сполучені Штати Америки до застосування активних заходів військового впливу на своїх суперників.

Не випадково, центральне місце у теорії гегемоністської стабільності посідає концепція економічного лідерства держави-гегемона як головного рушія розвитку світогосподарської системи і міжнародних відносин загалом. Мова йде насамперед про відсутність у такої держави статичності глобальних економічних інтересів, а відтак – структуру міжнародної економічної системи завжди формує пануюча у той чи інший історичний період часу модель світового підпорядкування – гегемоністська (переважаюча в історії людства), біполярна (пануюча у період «холодної війни») чи багатополярна (як найбільш нестійка і нетривала). Тож, на переконання Р. Гіппіна, подібно теорії довгих циклів, періоди найбільш стійкого

домінування держави-гегемона співпадають з мирними станами міжнародної системи [422, с. 267].

Методологічна цінність теорії гегемоністської стабільності у розкритті природи конкурентного лідерства вбачається нами у її спиранні на принципи діалектичної логіки, необхідні для розвитку чітких теоретико-абстрактних конструкцій дослідження конкурентного лідерства, а також незаперечній логічності щодо пояснення причин світового лідерства Сполучених Штатів Америки і найголовніше – його наслідків для світогосподарського прогресу і впливу на світову рівновагу. Так, історична логіка розвитку процесів європейської континентальної інтеграції засвідчує провідну роль США у гарантуванні безпеки на європейському континенті. Саме лідерські позиції цієї держави у світовому військово-політичному, економічному, фінансовому та науково-технічному поступі стали запорукою нівелювання гострих міждержавних суперечностей і протиріч між європейськими країнами на основі впровадження спільних ідеологічних і культурних цінностей та нівелювання фактору незгоди європейців з цілою низкою рішень і стратегічних дій Сполучених Штатів Америки щодо ухвалення і реалізації управлінських рішень загальносвітового значення. Йдеться, зокрема, про формування єдиного для розвинутого центру (Північної Америки й Європи) бачення світового порядку, що базується на принципах розбудови глобального безпекового простору (Північноатлантичний альянс) та базованого на ліберальних цінностях світової економічної системи.

Як бачимо, саме такий – «дуальний» безпеково-економічний союз США і країн Європи дав змогу не тільки ефективно знівелювати радянську загрозу, але й виключити СРСР з загальносвітового економічного і науково-технічного поступу, створивши з роками усі передумови для руйнування «імперії зла». Разом з тим, недооцінка теорією гегемоністської стабільності фактору формування нових центрів світового економічного суперництва та зміни соціальної структури сучасних західних суспільств певною мірою обмежує її прогностичний ресурс щодо глобальних трендів світового розвитку та розкриття природи і рушійних сил розвитку міжнародних процесів і явищ.

Якщо характеризувати *теорію балансу сил*, то слід насамперед відзначити, що вона є наріжним каменем школи неореалізму. Неореалістичний напрям всезагальної теорії міжнародних відносин, який зародився у 1960-ті роки, базується на методологічному засновку щодо об'єктивної необхідності для держав, що претендують на активну роль у міжнародних відносинах, вдаватись у своїх національних стратегіях або до балансування своїх інтересів, або прилучення до міждержавних союзів держав-лідерів. Даний вибір набуває критично важливого значення під час військових конфліктів, що актуалізують питання формування різного роду блоків і союзів для посилення свого конкурентоспроможного впливу на систему міжнародних політичних й економічних відносин. Представники даної теорії (Д. Гріко, Р. Кейохан, Ч. Кіндлерберг, Р. Аксельрод, С. Краснер, Р. Кок, К. Вултс, З. Бжезинський та ін.) спирались на системний підхід у науковому пізнанні надскладних систем організації, функціонування й управління міжнародними відносинами у єдності економічного, соціального і політичного їх компонентів. Вони відстоюють позицію, з одного боку, щодо об'єктивного прагнення усіх країн світової спільноти до нарощування власної національної сили (могутності) та їх раціональності у реалізації національних економічних інтересів на світових ринках (що може викликати наростання міждержавного силового протиборства), а з другого – системного впливу на міжнародні відносини глобальної політичної й економічної систем.

З цього приводу Ч. Кіндлбергер наголошує, що країни-лідери, або гегемони, здатні здобути й утримувати упродовж тривалого періоду часу свої конкурентні лідерські позиції та «встановлювати стандарти поведінки для інших країн» [158, с. 21], головним чином, завдяки масовому продукуванню глобальних публічних благ, здатних забезпечувати світову економічну рівновагу і військово-політичну стабільність. До таких благ відносяться насамперед відкриті торговельні системи, світові стандарти макроекономічної політики, обслуговуючі рух вартості у міжнародному економічному обороті світові гроші, наднаціональні норми визначення прав власності на матеріальні і нематеріальні об'єкти, механізми вирішення міждержавних суперечок та подолання кризових явищ у національних і міжнародній економічній системі, а також інші регуляторні правила і стандарти,

інституційні норми і вимоги у царині реалізації глобальної стабілізаційної політики. На тверде переконання Ч. Кіндлбергера, саме небажання Сполучених Штатів Америки реалізовувати функцію держави-гегемона у системі міжнародних відносин у міжвоєнний період і стала «спусковим гачком» колосальної за масштабами і глибиною економічної кризи 1930-х років.

Не випадково, саме держави-лідери з найпотужнішими економічними системами беруть на себе усі витрати з продукування глобальних суспільних благ як у своїх власних, так і інтересах усього світового співтовариства [573, с. 42], у тому числі і країн, що не роблять належного внеску у глобальний суспільний прогрес. Як приклад, можна навести Китай, економічне піднесення і науково-технічний розвиток якого у глобальних умовах були забезпечені створеними Сполученими Штатами Америки й іншими державами західної демократії інституційними правилами і нормами функціонування світогосподарської системи. Інакше кажучи, продукування країнами-лідерами глобальних суспільних благ формує умови для реалізації так званої «гри з позитивною сумою» [191, с. 28], коли завдяки розширенню і стандартизації міждержавних торговельних й інвестиційних операцій виграють усі залучені до них актори. З цього випливає головна відмінність конкурентного лідера від гегемона: якщо перший продукує суспільні блага для їх споживання усім глобальним співтовариством, то другий – тільки для власних потреб із застосуванням при цьому диверсифікованого інструментарію експлуатації ресурсів інших країн, у тому числі способом застосування економічної сили і примусу.

Даний висновок підтверджує, зокрема, сучасна світова практика використання глобальних регуляторних правил у сфері міжнародної торговельної, інвестиційно-кредитної, фінансової, обліково-аналітичної й аудиторської діяльності, що не тільки знижують трансакційні витрати бізнес-структур з її реалізації, але й забезпечують стандартизацію у глобальному масштабі усіх бізнес-процесів і процедур. Глобальна політика у сфері стандартизації на основі взаємного визнання сертифікатів відповідності товарів, гармонізації національних стандартів, міждержавного співробітництва між національними органами стандартизації стала важливим рушієм та передумовою інтеграції держав до системи міжнародного поділу праці, а

також потужним механізмом проведення ефективної міжнародної економічної діяльності. Наприклад, навіть на американських фондових біржах завдяки стандартизації і широкому впровадженню у біржову практику технологічних інновацій (недорогих мереж електронного перехресного зв'язку, автоматизованих інституційних трейдерів, «м'яких» доларових платежів та ін.) в останнє десятиліття значно скоротились так звані явні (прямі) трансакційні витрати бізнесу з досягненням частки неявних трансакційних витрат понад 60% їх загальної суми [81, с. 4]. І це без урахування потужного економічного ефекту від розбудови ефективного інституційного забезпечення торгівлі фондовими активами, що забезпечує високу оперативність фінансових послуг у сфері розміщення й обігу цінних паперів, а також розбудову продуктивних і транспарентних систем управління активами інституційних інвесторів та обліку прав за цінними паперами.

З другого боку, практична складова стандартизації ефективно реалізується нині на основі імплементації у господарську практику систем стандартизації й сертифікації продукції, що забезпечують максимальну конвергенцію ключових параметрів національної економічної діяльності з міжнародними нормами з подальшою оптимізацією умов спеціалізованого виробництва, експортної діяльності та недопущенням поставок на національні території дешевої неякісної продукції іноземного виробництва. Важлива функція державного менеджменту у цій сфері полягає у забезпеченні уніфікованого режиму міжнародної економічної діяльності, за якого товарний класифікатор стає ключовим інструментом регулювання експортно-імпортних операцій і підставою для застосування заходів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій, митного оформлення вантажів, ведення статистики міжнародної торгівлі [442, с. 113] тощо.

Не слід скидати з рахунків і широкі можливості держави – глобального лідера щодо стабілізації міжнародної економічної системи способом надання доступу на свої ринки збуту сенситивних груп товарів, забезпечення стабільних і контрциклічних потоків капітальних ресурсів, надання економічної допомоги країнам-реципієнтам з метою зміни їх політичних режимів, укладення з іноземними компаніями вигідних для них контрактів, здійснення тиску на міжнародні

організації з метою отримання «дружніми країнами» дешевих кредитних ресурсів, координації валютної політики тощо [188, с. 12].

Водночас потужний санкційний вплив держав-лідерів на країни, що порушують систему світового порядку, здатен значною мірою знівелювати загрози глобальних конфліктів не тільки економічного, але й військового характеру. Так, Сполучені Штати Америки утримують нині найпотужніший санкційний інструментарій впливу на параметри світового порядку, причому як на основі колосальних розмірів і ваги у світогосподарській системі власної національної економіки, так і за рахунок реалізації масштабних коаліційних угод з іншими країнами і регіональними угрупованнями. Достатньо сказати, що у післявоєнний період на цю державу (одноосібно чи у партнерстві з іншими країнами) стабільно припадає до 70% усіх реалізовуваних у світі економічних санкцій, що впроваджувались, головним чином, з метою досягнення Сполученими Штатами Америки своїх стратегічних політичних цілей. І хоча з початку 1990-х років, з руйнуванням біполярної системи світового порядку, США залишаються головним ініціатором застосування санкційного інструментарію, однак нині останній дедалі більшою мірою набуває колективного, а не одностороннього характеру, що підтверджує авторитет цієї держави на глобальному поприщі та прагнення багатьох країн виступати у ролі її союзників і партнерів за коаліційними угодами. Зокрема, за оцінками найвищого керівництва Російської Федерації та представників її політичного естеблішменту, сукупні втрати цієї країни від запроваджених з 2014 р. економічних санкцій оцінюються станом на перший квартал 2018 р. у 250 млрд дол. США [441].

Зазнаючи в останні десятиліття фундаментальних структурних зрушень щодо посилення взаємозв'язків і взаємозалежності національних економік, зростання рівня їх транснаціоналізації і відкритості, поглиблення включення національних економічних агентів різних країн у глобальні виробничо-комерційні мережі і вартісні ланцюги, міжнародна економічна система зазнає перманентних змін конкурентної диспозиції країн. Згідно теорії балансу сил, практично усі держави світу володіють доволі обмеженим колом інструментальних механізмів щодо реалізації власних національних інтересів у міжнародному середовищі, оскільки сама глобальна економіка нав'язує їм провідні тренди розвитку, ті чи інші

інституційно-регуляторні обмеження, або ж навпаки – відкриває їм додаткові можливості динамізації економічного прогресу і реалізації національних ресурсних можливостей.

Крім того, структурні характеристики глобальної політичної й економічної систем практично не залежать від політики малих і середніх країн, а є результатом інституційно-регуляторної міждержавної взаємодії великих країн. За сучасною термінологією їх репрезентують очолювані Сполученими Штатами Америки держави-лідери так званого золотого мільярда, які сконцентрували у своїх руках колосальний виробничий, фінансово-інвестиційний, науково-технічний й інноваційний ресурс, а отже – мають необмежені можливості на базі власних національних інтересів директивно формувати глобальний порядок денний і трансформаційні тренди світогосподарського прогресу. Решті ж країн лишається лише брати участь у світовій економічній системі у статусі постачальників сировини, дешевої робочої сили та працемісткої продукції, що позиціонує їх у всебічній залежності від держав-лідерів. Інакше кажучи, вони повинні узгоджувати, а почасти – і підпорядковувати власні національні інтереси глобальним гравцям [531, с. 18].

З подібної постановки питання випливає ще один важливий методологічний засновок теорії балансу сил – об'єктивна необхідність інституційно-регуляторного впливу на міжнародну політико-економічну систему через діяльність міжнародних організацій, що мають взяти на себе функціональні повноваження щодо конвергенції національних інтересів (нерідко суперечливих) різних країн та забезпечення світової рівноваги. Крім того, вважається, що ефективність зовнішньої політики кожної країни вирішальним чином залежить від того, якою мірою при її розробленні і впровадженні враховуються національні інтереси держави та її культурно-історичні традиції, загальнолюдські цінності та сповідувані суспільством моральні устої, які у сукупності дають змогу знівелювати негативний вплив авторитарних і волюнтаристських амбіцій політичних лідерів.

Характеризуючи внесок *теорії полюсів зростання* у розроблення методології конкурентного лідерства країн, слід насамперед відзначити, що вона зародилась у 1950-х роках, досліджує дану проблему на галузевому рівні і конструктивно поєднує

у собі концептуальні засади теорії економічного розвитку та теорії просторового поширення зростання і розвитку. Її розробники (Ф. Перру, Г. Мюрдаль, Ж. Будвіль, А. Хіршман, Ф. Айдало, Е. Еміль, Е. Фесер та інші [272; 162; 88; 163; 239, 513]) пов'язують конкурентне лідерство країн з прогресивними трансформаційними змінами у галузево-секторальній структурі їх національних економік на основі впровадження прогресивних науково-технічних і технологічно-інноваційних зрушень. Саме вони лежать в основі формування в економіках країн своєрідних «полюсів зростання» з тих центрів і ареалів національного економічного простору, де сконцентровані найбільш проривні технологічно-місткі галузі і сектори, здатні забезпечувати не тільки найбільш результативну комбінацію національних ресурсів економічного розвитку, але й нарощування масштабів економічної експансії держав на світові ринки, прогресивну модифікацію економічної системи суспільства та розбудову ефективного інституційного середовища економічної діяльності.

Інакше кажучи, змістовну сутність теорії полюсів зростання концентровано відбиває теза про те, що економічне зростання виникає у певних точках і локалах, а поширюючись з неоднаковою швидкістю і різними каналами, викликає різні економічні результати [273]. Згідно з даною теорією, вплив галузевої конкурентоспроможності національних економік на конкурентне лідерство держав виявляється у такому: компанії та бізнес-структури, що репрезентують нові галузі економіки, здобувають недосяжні для економічних агентів «відсталих» галузей економіки конкурентні переваги. Вони пов'язані із можливостями встановлення монопольно високих цін на свої товари і послуги, дискримінацією підприємств старих галузей в частині скорочення власного попиту на їхню продукцію, директивному визначенні кількісних параметрів їхнього виробництва.

Не випадково, головним інституційним ядром даної теорії є великі промислові корпорації, олігополії та міжнародні фінансово-промислові групи, сконцентровані у стратегічно важливих галузях і секторах економіки та здатні на цій основі забезпечувати ефективний (з погляду власних економічних інтересів) перерозподіл доходів у межах світогосподарської системи. Як результат – відсталі в економічному плані компанії й організації можуть лише підпорядковувати свої виробничі й управлінські рішення прямому чи опосередкованому примусу

домінантних у кожній галузі підприємницьких структур, що деформує конкурентні відносини та докорінно змінює параметри рівноваги в економічному просторі [88, с. 122].

Таким чином, можемо констатувати, що теорія полюсів зростання розглядає конкурентне лідерство країн через призму асиметричних відносин між світовим центром (яким є регіональна або національна метрополія) та периферійною зоною, що породжують дві діаметрально спрямовані тенденції – тенденцію до дифузії економічного зростання та контртенденцію його сповільнення й гальмування [546, с. 29]. Інакше кажучи, конкурентне лідерство країн розглядається у парадигмі однополюсної моделі світового порядку, що певною мірою обмежує аналітичний і прогностичний потенціал теорії полюсів зростання щодо пояснення його природи, рушійних сил формування та векторної спрямованості трансформаційних змін у глобальних умовах.

На новий теоретичний рівень концептуальну проблему конкурентного лідерства країн було піднесено у 1960-х роках у *теорії зовнішньої залежності*. Об'єктивною передумовою її генезису стало дедалі більше усвідомлення вченими-теоретиками (С. Аміном, Т. Біерстекером, Ф. Борнширом, Т. Дос-Сантосом, П. Евансом, Ф. Кардозо, Т. Мораном, Е. Фалетто та іншими [23; 90; 60, с. 83-95; 82, с. 147-187; 44, с. 651-683; 40]) неможливості забезпечення конкурентного розвитку відсталих країн Півдня на основі реалізації ними імпортозаміщувальних стратегій індустріального розвитку. Концептуальний базис цієї теорії становить системний аналіз структурних трансформацій національних економік периферійних країн під впливом інтернаціоналізаційних процесів. Йдеться насамперед про обґрунтування експлуататорського характеру взаємовідносин між розвинутими державами і бідними країнами, коли останні зазнають не тільки потужної експансії і конкурентного тиску з боку держав-лідерів, але й значної трансформації параметрів свого економічного суверенітету. Головні причини встановлення залежного становища колоній від метрополій та розвинутих країн криються у нарощуванні останніми своєї політичної, економічної, фінансової і науково-технічної потужності, яка дає їм змогу способом домінування у міжнародних валютно-фінансових організацій впливати на вартість й умови міжнародного кредитування, а їх

багатонаціональним підприємствам (БНП) – сповна експлуатувати природні, людські, виробничі, фінансові та земельні ресурси менш розвинутих країн.

На думку представників даної теорії, саме зовнішня залежність відсталих країн від держав-лідерів лежить в основі нееквівалентного міжнародного обміну товарами і послугами, присвоєння останніми світової економічної і технологічної ренти, отримання найбільшими західними БНП ефекту масштабу, а також загострення міждержавних суперечностей за право володіння й розпорядження економічними ресурсами цивілізаційного розвитку. Виходячи з цього, у системі факторів, що детермінують конкурентне лідерство країн, теоретики зовнішньої залежності поряд з масштабами і структурою нагромадженої ними ресурсної бази виокремлюють також їх панування в організаціях міжнародного економічного менеджменту та лідерські позиції у процесах ухвалення світових управлінських рішень.

Водночас, головні причини економічної відсталості країн «третього світу» впливають насамперед з формування у їх соціальній структурі відносно нечисленних, але економічно і політично впливових соціальних груп суспільства – приватних підприємців, землевласників, вищих державних чиновників, профспілкових лідерів і представників компраторської буржуазії. Останні зазвичай мають економічні інтереси, що не співпадають з національними інтересами держав, а отже – їх діяльність «консервує» політичну, економічну, науково-технічну й інноваційну відсталість бідних країн [546, с. 30], посилюючи їх залежний статус у міжнародній економічній системі.

Позитивна роль теорії зовнішньої залежності у з'ясуванні природи, умов і чинників забезпечення конкурентного лідерства країн вбачається нами насамперед у включенні до об'єкта наукового дослідження системних процесів транснаціоналізації і фінансової інтеграції та розкритті механізмів їх впливу на конкурентну диспозиції країн на економічній карті світу. Однак, дещо звужений методологічний підхід теоретиків до концепції розвитку, еkleктичне поєднання ними методологічних засад позитивної і нормативної економічних теорій, а також ігнорування впливу на конкурентне лідерство країн інституційно-регуляторних чинників значною мірою збіднює аналітичний арсенал теорії зовнішньої залежності, знижуючи ступінь його прогностичної достовірності. Підтвердженням цього є

численні невдачі, що їх зазнавали деякі розвинуті країни і міжнародні організації при імplementації ключових положень теорії зовнішньої залежності у практику ринкових трансформацій національних економік країн, що розвиваються. Йдеться насамперед про розроблені західними радниками і консультантами механізмів і стратегій економічного розвитку, зорієнтовані на контроль розвиненими державами за цільовим використанням відсталими країнами-боржниками отриманих від міжнародних організацій кредитних ресурсів та діями національних урядів з недооцінкою ролі держави у трансформаційний період та інституційного реформування економічного і політичного середовища бізнес-діяльності [546, с. 31].

Красномовним свідченням цього є так званий «Вашингтонський консенсус», що пропагував ідеї розвинутих фінансових технологій, дерегулювання ринків, лібералізації торгівлі і руху капітальних ресурсів, розширення бази оподаткування і зниження податкових ставок, приватизації державного майна і запровадження режиму вільно плаваючих валютних курсів. Реалізація його ідей хоча й мала цілу низку позитивних екстерналій для економік країн Латинської Америки, Африки та Азії (нарощування експортних поставок на світові ринки, активізація притоку прямих іноземних інвестицій та включення національних компаній до фрагментованого виробництва західних багатонаціональних підприємств), однак не всі його інструменти і механізми виявились прийнятними для даної групи держав [567, с. 87], а інколи мали навіть потужний дестабілізуючий вплив.

У загальному теоретичному дискурсі проблематики конкурентного лідерства країн важливу методологічну роль відіграла *теорія ендогенного розвитку*, генезис якої припадає на середину 1980-х років. Її найглибшу концептуалізацію знаходимо у працях М. Франкеля, П. Ромера, Р. Лукаса та інших науковців [137, с. 296-319; 291, с. 1002-1037; 213; 290, с. 71-102; 214, с. 3-42; 215], які стояли на позиціях пріоритетності у національному економічному розвитку внутрішніх ресурсів і джерел економічного розвитку, здатних відтворюватись у відносно закритих національних економічних системах. Стоячи на методологічних позиціях пріоритетності наукового знання у макроекономічному зростанні країн, фундатори теорії ендогенного розвитку виокремлюють головний фактор їх конкурентного лідерства – здатність держав забезпечити масштабне нагромадження в економіці

інноваційного науково-технічного й організаційного знання, втіленого в акумуляції капіталу вітчизняними компаніями й підприємницькими структурами.

Отже, економічний зміст конкурентного лідерства країн, за кваліфікаційним визначенням теорії ендогенного розвитку, полягає у їх здатності забезпечувати безперервні трансформаційні зміни національних економічних систем на основі всебічного впровадження у виробництво нових технічних засобів на передових виробничих навичок. Йдеться насамперед про тісний взаємозв'язок між динамічним поширенням нововведень у різних галузях народногосподарських комплексів країн і підвищенням рівня їх інноваційності, що має своїм закономірним наслідком нарощування конкурентного тиску країн на цілі сегменти глобального ринку і їх міжкраїновий перерозподіл.

Ще однією перевагою теорії ендогенного розвитку у поясненні природи конкурентного лідерства країн є, на нашу думку, суттєве вдосконалення його факторного аналізу на основі включення до системи його чинників інституційного компоненту. Так, представники даної теорії з-поміж причин нарощування конкурентного лідерства країн виокремлюють наявність ефективних ринкових інститутів, здатних забезпечувати системні трансформації їх національних економік. На їхнє переконання, чим впливовішими в економіках країн є «пережитки» традиційних інститутів, тим слабшим є їх конкурентний тиск на світовий ринок, і навпаки.

Фундаментальні структурні трансформації, яких зазнали світові політична й економічна системи в останній чверті XX ст., дедалі більшою мірою спонукають міжнародну наукову спільноту до переосмислення базових теоретичних положень і методологічних постулатів щодо конкурентного лідерства країн. Це обумовлено насамперед потребою найбільш повного й адекватного теоретичного відображення його природи, змістовної сутності та рушійних сил забезпечення в епоху економічної глобалізації. Йдеться про те, що системні процеси глобалізації, охопивши в останні десятиліття усі форми і сфери людської життєдіяльності, стали найбільш актуальним предметом міждисциплінарних і трансдисциплінарних досліджень. Як результат – поява цілої низки теорій, котрі сконцентрувались на

розкритті філософії розвитку трансформацій світової політико-економічної системи на глобалізаційному етапі цивілізаційного поступу.

На нашу думку, найбільш вдалим теоретичним узагальненням конкурентного лідерства країн в епоху глобалізації є *теорія світових систем*, яка не тільки піднесла дану проблематику на вищий щабель концептуального осмислення, але й перенесла її дослідження на глобальний рівень. Її фундатори (Ф. Бродель, І. Валлерстайн, Р. Арон, Д. Зінгер, Й. Хендерсон, Л. Склеєр, Г. Модельські, Т. Колафі, Дж. Ілліфе та інші автори [391; 236; 25; 232; 314; 392]) трактують сутність конкурентного лідерства як здатність певної держави перетворити одну частину міжнародної системи на своїх союзників (у статусі клієнтальних країн), а іншу (своїх противників) – спонукати до переходу в оборонну позицію [431, с. 97]. Дана теорія спирається на ранні марксистські ідеї імперіалізму і пояснює природу конкурентного лідерства, виходячи з наступних методологічних засновків:

- по-перше, матеріальною основою конкурентного лідерства тієї чи іншої держави є ефективність її національної економіки у сфері аграрного й індустріального виробництва, торговельній і фінансовій діяльності, що забезпечують зміцнення її позицій на світовому ринку;

- по-друге, еволюційний характер нарощування конкурентного лідерства країни-гегемона відбиває поетапність зміцнення її позицій в аграрному секторі, торговельній і фінансовій діяльності з наступним переходом до етапу політико-ідеологічного панування (на основі впровадження на глобальному рівні ідей вільної торгівлі і системної лібералізації усіх форм міжнародних відносин) та наступним здобуттям військово-морської переваги (способом розбудови сухопутних військ) [578, с. 73];

- по-третє, закономірним результатом утвердження світової гегемонії (на період від 25 до 50 років [431, с. 347-350]) тієї чи іншої держави є періоди миру, причому не як стану повної відсутності військових конфліктів, а встановлення миру між малочисельною привілейованою групою наддержав. Останні повинні не тільки мати велику територію, але й концентрувати особливу політико-економічну владу та володіти колосальними обсягами нагромадженого національного багатства в якості потужної фінансової бази для розвитку військово-промислового сектора і

забезпечення усталеного конкурентного тиску й експансії на світові ринки [432, с. 160-169];

- по-четверте, гегемонія, будучи закономірним результатом дії цілої системи природних, політичних й економічних механізмів, формується під впливом тих же самих законів, що й руйнують її [431, с. 347-350]. Отже – гегемоністський статус будь-якої держави не може тривати вічно, як і закріплення її конкурентного лідерства положення;

- по-п'яте, найбільш оптимальною, з погляду забезпечення світової рівноваги, є однополярна модель гегемонії, в якій безумовне і беззаперечне домінування однієї держави нівелює будь-які прагнення інших країн добиватись перерозподілу сил на політичній карті світу на свою користь;

- по-шосте, світова легітимізація статусу держави-гегемона відбувається на інституційній платформі міжнародних регуляторних організацій, діяльність яких забезпечує своєрідну «плюралістичну однополярність» – визнання гегемоністської конкурентної диспозиції країни усіма іншими агентами системи міжнародних політичних відносин [506, с. 205]. Саме завдяки легітимізації відносин лідера з іншими учасниками міжнародних відносин формується стійкий фундамент їх стабільності на основі утвердження політичних режимів й інститутів конвергенції національних інтересів країн.

Особливе місце у сучасних дослідженнях конкурентного лідерства країн у рамках теорії світових систем посідають розробки американського вченого Дж. Модельскі, внесок якого у досліджувану проблематику полягає насамперед в обґрунтуванні теорії столітніх циклів світового лідерства країн. Йдеться насамперед про розкриття природи і рушійних сил формування так званих довгих циклів глобальної політики, що включають етапи піднесення, розвитку, утримання лідерства і подальшого занепаду держав світового значення. Важливими у даному контексті є, зокрема, висновки вченого щодо перманентної зміни глобальних лідерів у світовій економіці і політиці: якщо до Другої світової війни «гілку конкурентного лідерства» по черзі утримували такі країни як Португалія, Нідерланди і Великобританія (з претендуванням на даний статус Іспанії, Франції і Німеччини), то у післявоєнний період – у глобальний економічний і політичний авангард

висуваються Сполучені Штати Америки. Саме вони вже на початку 1950-х років нагромадили безпрецедентний за масштабами виробничий, інвестиційний, фінансовий, науково-технічний й інформаційний ресурси, перевели на нову технологічну основу практично усі галузі національної економіки, реалізувавши при цьому у промисловому виробництві принципово нові технічні рішення і теоретичні фундаментальні дослідження та здобувши неперевершених конкурентних позицій на світовому ринку. Це стало запорукою формування не тільки потужної структурної сили США у світовому політико-економічному просторі, але й їх здатності формувати новий повоєнний світоустрій, у якому пріоритетного значення набули американські ідеї і нормативні преференції щодо становлення ліберального режиму й інституціоналізованого формату реалізації усіх форм міжнародних економічних відносин.

Ще більше нарощування політико-військового й економічного конкурентного лідерства США припадає на період 1973-2000 рр. під впливом їх підключення до чергової хвилі технологічного укладу і, надто – руйнування біполярної системи світового порядку з його переходом до однополярної моделі, що встановилась й утвердилась у світовій політиці після руйнування СРСР. Принагідно особливо відзначити, що у період 2000-2026 рр. очікується черговий еволюційний етап розбудови коаліцій країн-союзників, що закладають матеріальне ядро наступного довгого циклу глобальної політики з остаточним його формуванням на початку 2050-х років.

Згідно підходів Дж. Модельські, глобальним конкурентним лідерством є така диспозиція держави у світовому політико-економічному просторі, що не являється результатом індивідуальних зусиль, її могутності чи виробничого ресурсу, а санкціонована виключно систематичним, колективним процесом. Не випадково, центральним поняттям вченого є так званий «відбір», що використовується у значенні механізму вибору між державами – претендентами на здобуття статусу глобального лідера, спираючись на масштаби їхніх національних ресурсів та «накопичений досвід» [578, с. 73] у світовій економіці і політиці. Як бачимо, теорія світових систем є найбільш адекватною у поясненні сучасного конкурентного

лідерства Сполучених Штатів Америки у глобальній політиці, військовій сфері й економіці.

Досліджуючи теоретичний арсенал дослідження конкурентного лідерства через призму його онтологічно-гносеологічної, економічної та інституційної парадигм, треба акцентувати увагу на тому, що воно традиційно було одним з ключових об'єктів наукових досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Вони розглядали конкурентне лідерство як процес завоювання і тривалого утримання економічними суб'єктами передових позицій у певних сферах фінансово-господарської діяльності та сегментах ринку, трактуючи його економічну природу і джерела забезпечення відповідно до пануючих на кожному історичному етапі світогосподарського розвитку ієрархічно субординованої системи факторів суспільного виробництва, державних інструментів регулювання соціально-економічних процесів і суспільних інститутів, ступеня наукомісткості й сайєнтифікації виробничих процесів, ринкової частки і монопольних позицій економічних суб'єктів на національних, регіональних і світовому ринках.

На нашу думку, конкурентне лідерство можна кваліфікувати як здатність держав формувати систему домінуючих у міжнародних економічних відносинах принципів, норм, умов й інститутів ринкового обміну, що формуються під впливом об'єктивних процесів суспільного розвитку як результат взаємодії держав й інших учасників міжнародних економічних відносин. Як влучно відзначає з цього приводу американський дослідник Дж. Айкенбері, «лідерство являє собою владу або силу, здатність одного суб'єкта прямо чи опосередковано формувати інтереси і впливати на дії іншого. Здійснювати лідерство означає змушувати інших робити те, чого вони ніколи б не робили за інших умов» [175, с. 390]. Водночас, Ф. Белоу наголошує, що «вплив і формування інтересів іншого необов'язково відбувається силовим шляхом, а може реалізовуватись способом ідеологічного тиску» [34, с. 5]. М. Трейсі і Ф. Вірсем у своїй роботі «Принцип ціннісних дисциплін» кваліфікують конкурентне лідерство як швидку реакцію на будь-які зміни зовнішнього середовища на основі оперативної розробки відповідних глобальних стратегій, випередження конкурентів на усіх етапах виробничої, комерційної і наукової діяльності, а також в освоєнні нових технологій і каналів збуту.

Подібна кваліфікація певною мірою перегукується з підходом Г. Хамела і К. Прахалада, викладеним ними у праці «Конкуруючи за майбутнє. Створення ринків завтрашнього дня»: конкурентне лідерство – це уміле використання «базових функціональностей продукту» і «ключових компетенцій», тобто потенційних можливостей розвитку і нового використання продукту, а також знань, навичок і кваліфікацій персоналу, здатних допомогти у випадку зменшення попиту на продукцію і підвищення бар'єрів виходу на ринок з інноваційними розробками [418, с. 49].

Своєю чергою, У. Росту виділяє два типи економічного лідерства країн: перший – пов'язаний з їх здатністю забезпечувати системну інноватизацію усіх структур своїх національних економік (що матеріалізується у процесах масштабної комерціалізації інноваційних розробок та встановленням тимчасового домінування країни); другий – відбиває інституційно-регуляторний контекст лідерства, а саме: здатність держав брати на себе глобальну відповідальність за ефективне функціонування світогосподарської системи в інтересах усього людства [293, с. 285-291]. Як бачимо, подібне трактування сутнісного змісту конкурентного лідерства максимально наближене до поняття гегемонії.

На це у свій час вказував також С. Хантінгтон, наголошуючи, що про встановлення гегемонії тієї чи іншої держави у світових координатах можна говорити тільки за умов акумулювання нею на своїй території від 20 до 45% глобальної економічної діяльності. В якості прикладу наводяться Сполучені Штати Америки, на які у період 1965-1984 рр. стабільно припадало від 22 до 25% світової економічної діяльності. І хоча це було значно менше, ніж у перші роки після закінчення Другої світової війни (50%) [157, с. 76-96], однак у довгостроковому (чверть столітньому) періоді коливання частки США у глобальних показниках економічної діяльності відбувалось у досить вузькому діапазоні. Це є свідченням усталених конкурентних переваг цієї держави на глобальному поприщі і відсутності впливу будь-яких кон'юнктурних ринкових чинників на їх диспозицію у глобальних конкурентних відносинах.

Підбиваючи підсумок проведеного узагальнення теорій конкурентного лідерства, слід відзначити, що кожна з них має свої переваги і недоліки, виконала

певну історичну функцію у формуванні наукових поглядів на дану проблему у рамках всезагальної науки про міжнародні відносини та є своєрідною реакцією на перманентні трансформаційні зміни системи світового економічного порядку. Усі проаналізовані теорії з початку 1940-х років заклали основи експансіоністських за своєю сутністю економічної стратегії і міжнародної політики Сполучених Штатів Америки з поступовим досягненням їх гегемонії в усіх сферах політичної, військово-безпекової, економічної, науково-технічної, інноваційної, фінансової та інформаційної життєдіяльності світової спільноти, яке увінчалось утвердженням на початку 1990-х років однополярної – американо-центристської – моделі світового порядку.

Однак, центральна системоформуюча роль Сполучених Штатів Америки у забезпеченні міжнародної безпеки та їх стратегічна орієнтація на одноосібне вирішення глобальних військових, економічних та ідеологічно-політичних проблем дедалі більшою мірою окреслюють наростаючу «перенапругу» національного ресурсного потенціалу цієї держави та її стремління до реалізації політики національного егоїзму у глобальних координатах. Таким чином, з початку 2010-х теоретичний ресурс тривимірної концептуальної матриці в силу реконфігурації геополітичного і геоекономічного ландшафту та формування поліцентричної моделі міжнародного порядку втратив свою конструктивну роль в ідеологічній підтримці великодержавного економічного курсу США та потребує свого якісного оновлення. Нова геополітична і геоекономічна стратегія національного розвитку США має, з одного боку, формуватися на сукупності якісно нових теоретичних конструкцій чи новій парадигмальній комбінації існуючих концепцій; а з другого – базуватись на принципово нових засадничих основах – глобальної солідаризації, недискримінаційності, субсидіарності, діалогізму – здатних забезпечити об'єднання світової спільноти на засадах загальнолюдських цінностей.

1.2. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства

Об'єктивна необхідність формулювання метасистемних передумов формування парадигми глобального конкурентного лідерства країн обумовлена кількома

ключовими причинами, основною з яких є докорінна зміна характеру міжнародних конкурентних відносин між економічними агентами різного рівня і різної національної належності. Це, на перший погляд тривіальне наукове судження, має глибокий зміст, розкрити який можливо тільки на основі використання сучасних методів наукового дослідження. Йдеться насамперед про перехід світового господарства на глобальну фазу свого поступу, що кардинально трансформує усі складові елементи конкурентного лідерства, справляючи фундаментальний вплив на зміну його традиційної парадигми. Остання, як основа ідентифікації наукової рефлексії на процеси і явища, що відбуваються у світовій економіці, дедалі більшою мірою переходить на якісно нові теоретичні конструкції конкурентного лідерства для більш глибокого й системного розуміння його природи й факторної обумовленості, а також формування прогностичної картини майбутнього міжнародного порядку.

Що стосується *джерел розвитку конкурентного лідерства країн*, то у глобальних умовах вони зазнають значної диверсифікації за рахунок насамперед нарощування масштабів міжнародної торговельної й інвестиційної діяльності; диверсифікації структури міжнародного прямого і портфельного інвестування; лібералізації і дерегулювання міжнародного руху товарів, послуг, інвестиційного й фінансового капіталу; глобалізації міжнародних потоків робочої сили й інтелектуального ресурсу; безпрецедентної диверсифікації світових фінансових ринків і міжнародного науково-технологічного обміну; активізації процесів техноглобалізму; демократизації суспільного життя; панування у світовому господарстві ринкових відносин; а також стрімкої інституціоналізації міжнародної економічної системи. Так, значне послаблення митних бар'єрів у торговельній й інвестиційній діяльності в останні десятиліття стало потужним рушієм стимулювання для більшості країн відкриття нових ринків збуту вітчизняної продукції та виходу на них національних компаній не тільки у статусі експортерів, але й генераторів виробничих потужностей для місцевих виробників. У цьому зв'язку достатньо навести дані щодо динаміки середньорічних вартісних обсягів світового експорту товарів і послуг: якщо у період 1981-1990 рр. вони становили близько 2,7 трлн дол. США, у 1991-2000рр. – 5,7 трлн; то у 2011 р. досягнули

відмітки у майже 22 трлн [445, с. 42]; а у 2016 р. – 41,7 трлн [408, с. 102, 104], тобто збільшився у 7,3 разу, порівняно з 1991-2000 рр.¹.

Подібна динаміка яскраво виявляється і у показниках щодо співвідношення темпів зростання світової торгівлі і темпів зростання глобального валового внутрішнього продукту. Дані, подані на рис. 1.1, показують, що у період 1981-2016 рр. (за виключенням кризових періодів глобального економічного циклу) світова торгівля зростала щонайменше удвічі (а в окремі роки й утричі) швидше світового ВВП. Подібне зростання значною мірою було обумовлено суттєвим зниженням торговельних витрат, пов'язаних з тарифами і технологіями. Як результат – стрімкою підвищувальною динамікою характеризується рівень відкритості національних економік переважної більшості країн світу та їх участь у глобалізаційних процесах, а також активно формуються глобальні вартісні ланцюги, які в останні роки стимулюють прогрес в обробній промисловості і підвищення продуктивності праці. Про це свідчить, зокрема, відношення товарного експорту до глобального валового внутрішнього продукту, яке становило 4,6% у 1870 р., 7,9% у 1913 р., 9% у 1929 р., 10% у 1950 р., 14,5% у 1970 р., 20% у 1998 р. і близько 25% у 2008 р. [445, с. 42].

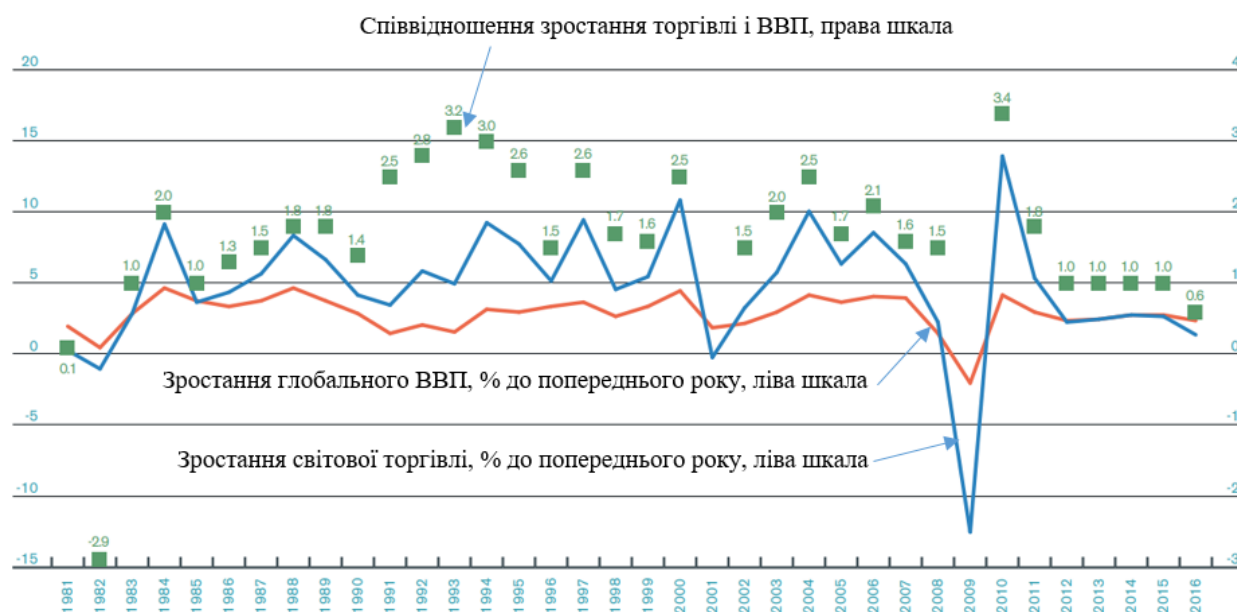


Рис. 1.1. Відношення світового товарообігу до зростання світового реального ВВП протягом 1981-2016 рр. (річна процентна зміна та співвідношення)

¹ Примітка.
Підраховано автором.

Джерело: побудовано автором за даними [408, с. 18].

У 2020 р. даний показник становив близько 21% [395; 146], а у країнах-членах ОЕСР відношення експорту товарів і послуг до валового внутрішнього продукту становило: у США 12,1%, Китаї – 18,1%, Японії – 18,1%, Німеччині – 50%, Великобританії – 28,5%, Франції – 28,1%, Канаді – 29,8%, Нідерландах – 78,9% [142; 93]. Зазначимо, що, незважаючи на потужний деструктивний вплив пандемії Covid-19 на структурну динаміку світової торгівлі (коли світовий товарний експорт знизився у 2020 р. на 5,6% порівняно з 2019 р., що було «найглибшим провалом» глобальної торгівлі товарами з 2009 р. [72]), динамічне розширення експортоорієнтованих секторів національних економік значно збільшує ресурси їх конкурентного розвитку та підвищення матеріального добробуту громадян.

Ще одним потужним рушієм системної трансформації джерел конкурентного лідерства країн в умовах глобалізації є небачене за своїми масштабами зростання капіталізації світового фінансового ринку, диверсифікація його інструментальної структури та нарощування обсягів фінансових трансакцій, здійснюваних економічними агентами різної національної належності. Якщо у 1978 р. щоденний вартісний обсяг операцій з іноземними валютами на світових фореक्सних майданчиках становив 15 млрд дол. США, то у 1992 р. – 880 млрд, у 1995 р. – 1,2 трлн, у 2001 р. – 1,2 трлн, у 2004 р. – 1,9 трлн, у 2010 р. – 4 трлн, у 2016 р. – 5,1 трлн, а у 2019 р. – 6,6 трлн [76; 28]. Як неформальна розгалужена мережа торговельних відносин між різнонаціональними учасниками з числа центральних, комерційних й інвестиційних банків, пенсійних фондів і страхових компаній, брокерів і дилерів, транснаціональних корпорацій і приватних осіб, світовий фінансовий ринок значно розширює доступ різних країн до глобальних ресурсів фінансування національного економічного розвитку, а отже – джерел їх конкурентного розвитку.

Своєю чергою, фундаментальний вплив техноглобалізму на розширення джерел конкурентного лідерства країн виявляється насамперед в інтенсифікації міждержавного науково-технологічного обміну та швидкій міжрегіональній дифузії науково-технічних розробок й інновацій. Підтвердженням цієї тези є активна розбудова в останні десятиліття глобальних інноваційних мереж, здійснювана на основі зростання кількісної структури зарубіжних підрозділів багатонаціональних

підприємств, що працюють у сфері високих технологій в обробній промисловості. Достатньо сказати, що у Норвегії їх частка перевищує нині 48%, Франції – 51,5%, Канаді – 52,5%, Великобританії – майже 60%, Ірландії – понад 95% [610]. З-поміж країн з новостворюваними ринками до реалізації інноваційно-інвестиційних проектів у сфері офшорингу ІТ-послуг найбільшою мірою залучені нині країни Південної і Південно-Східної Азії. Їх головними конкурентними перевагами, порівняно з іншими регіонами, є наявність дешевої і висококваліфікованої робочої сили та активна участь у регіональних інтеграційних блоках (насамперед АТР, АТЕС, АСЕАН). Це дає змогу західним БНП ефективно розвивати внутрішньо- і міжкорпоративні інноваційні мережі на основі перенесення за кордон як простих, так і відносно складних інноваційно-виробничих функцій – досліджень і розробок, програмування, комп'ютерного дизайну, маркетингових досліджень, надання юридичних послуг і консалтингу тощо.

Втілюючи у собі усю сукупність здобутків науково-технічного й інноваційного прогресу людства, досягнутих на основі залучення у виробництво принципово нових технологій, прогресивних методів організації виробничих процесів, менеджменту і маркетингу, техноглобалізм відкриває широкі можливості для нарощування економічними агентами різної національної належності унікальних конкурентних переваг. І це за умов стрімкого вичерпування глобальної ресурсної бази, що значно обмежує можливості конкурентного розвитку країн на основі екстенсивного типу суспільного відтворення. Так, розрахунки Р. Солоу свідчать про те, що за умов панування постіндустріальної моделі економічного розвитку 87,5% приросту виробництва продукції у розрахунку на одну людину-годину забезпечується інноваційно-технологічними зрушеннями, тоді як на приріст інвестиційних капіталовкладень припадає не більше 12% збільшення виходу готової продукції [337, с. 3-4].

Підтвердженням зростаючої ролі інноваційних чинників у розширенні джерел конкурентного лідерства країн є і результати аналізу фінансової діяльності 399 компаній, нещодавно проведеного фахівцями авторитетної консалтингової компанії PwC. Він засвідчив наявність глибокого розриву у показниках прибутковості фінансово-господарської діяльності найбільш і найменш інноваційних компаній. У

той час як сукупна дохідність капіталу акціонерів найбільш інноваційних компаній значно перевищувала середнє значення по галузі (з концентрацією 75% загального господарського обороту на товарах і послугах, впроваджених у масове виробництва в останні п'ять років), найменш інноваційні компанії виявили значне відставання від середньогалузевих показників дохідності. Крім того, майже 45% інноваційно-активних компаній продемонстрували доволі високий рівень кореляційного зв'язку між масштабами інноваційної діяльності і розширенням асортименту товарів і послуг; а 35,5% – між інноваціями і підвищенням якісних кондицій виробленої продукції і наданих послуг [486, с. 19]. Таким чином, є всі підстави стверджувати про вагомий вплив техноглобалізму на розширення джерел економічного розвитку країн та забезпечення їх конкурентного лідерства.

Суттєвих модифікацій в умовах глобальних економічних трансформацій зазнає також *механізм конкурентного лідерства країн* з причин делегування частини традиційних регуляторних повноважень держави на регіональний і наднаціональний рівні; динамічного формування глобального ринку, глобального попиту і пропонування; зростаючої адаптації національних товаровиробників до потреб глобальних споживачів; загострення міжнародної конкурентної боротьби між економічними агентами різного рівня та ін. Так, багатовимірний вплив інституціоналізації на механізм конкурентного лідерства країн виявляється насамперед в активній розбудові розгалуженої системи наднаціональних інститутів регулювання усіх підсистем і структурних компонентів світового господарства з чітко вираженим трендом щодо політизації міждержавних економічних відносин та делегування частини традиційних управлінських повноважень держави на регіональний і наднаціональний рівні.

Саме міжнародні організації способом конвергенції національних політик і формування механізмів узгодження національних економічних стратегій забезпечують на сьогодні потужний регуляторний вплив на формування глобальної політики у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами, міждержавного інвестиційного, кредитного і валютного співробітництва, міжнародного обміну технологіями й інноваційними розробками, транснаціоналізації капіталу і виробництва, співпраці країн і регіонів у сфері енергетики, сільського господарства,

екології тощо. Не випадково, саме на глобалізаційний етап світогосподарського поступу припадає «сплеск» їх формування. Достатньо сказати, що загальна кількість міжнародних організацій становить нині понад 72,8 тис (у тому числі 7,8 тис – міжурядових і 65 тис – неурядових [411, с. 27]), тоді як у 1951 р. – 955, а у 1909 р. – всього 213 [567, с. 85].

Об’єктивна необхідність підпорядкування країнами частини національного економічного суверенітету встановленим міжнародними організаціями нормам і правилам міждержавного співробітництва і взаємодії висуває для кожної з них на порядок денний два ключових питання. Перше – який вплив на їх здатність реалізовувати незалежну економічну політику у внутрішній і міжнародній сфері справить делегування традиційних державних функцій на наднаціональний рівень? Друге – які конкурентні переваги для своїх національних інтересів отримає держава від членства у тій чи іншій інституції, з огляду на рівень її впливу на процес ухвалення міжнародними інститутами глобальних управлінських рішень? Так, вже сьогодні на адресу Сполучених Штатів Америки і ЄС лунають неодноразові звинувачення у непропорційному представленні країнних голосів на платформі таких інституцій як Група Світового банку та МВФ. Зокрема, за 25%-ної частки (або 20%-ної за паритетом купівельної спроможності) Європейського Союзу у глобальному валовому внутрішньому продукті його квота у капіталі Міжнародного валютного фонду становить нині 32%.

Ще один приклад ефективного використання членства у міжнародних організаціях для зміцнення свого конкурентного лідерства – це практика представництва однією країною групи держав у виконавчій раді Міжнародного валютного фонду. Так, група країн під керівництвом Швейцарії має на сьогодні сукупну частку акцій, що вдвічі перевищує частку акцій у МВФ самої Швейцарії. З другого боку, тривалий час квота Китаю у цій організації не перевищувала 4%, тоді як у глобальному ВВП – 10,5% (14,3% за ПКС). Навіть збільшення його квоти до 6,4% не здатне відбити внесок цієї країни у глобальний економічний розвиток [573, с. 153]. Як бачимо, провідні держави світу активно використовують інституційну платформу міжнародних організацій для нарощування свого конкурентного лідерства у глобальних координатах та підпорядкування своїм національним

інтересам уніфікованих на міжнародному рівні державних норм, стандартів і правил управління транскордонним рухом капіталу, а також розробки рекомендацій у сфері торговельної, валютної, інвестиційної, кредитної і фінансової політик.

У даному контексті слід особливо відзначити дію у глобальних умовах такої загальної закономірності: чим важливішу роль в інституціоналізації міжнародних відносин відіграє багатостороння організація, тим більшою мірою її найвпливовіші держави-члени чинять опір перерозподілу країнового впливу на процес ухвалення глобальних управлінських рішень на користь претендентів, що зрівнялись з ними за економічним статусом [533]. Крім того, за умов наростаючого інфраструктурного і фінансового взаємозв'язку між регіональними підсистемами глобального ринку, а також тісного переплетення внутрішніх і міжрегіональних економічних зв'язків здатність тієї чи іншої держави ефективно реалізовувати свій конкурентоспроможний вплив на світогосподарську систему значною мірою детермінується також глибиною її інтеграції у міжнародні коаліційні структури і мережеві організації.

Механізм конкурентного лідерства країн в умовах глобального економічного розвитку також зазнає суттєвих трансформацій у зв'язку з динамічним формуванням глобального ринку, глобального попиту і пропонування. Йдеться насамперед про їх потужний консолідаційний вплив на процеси розбудови глобальної ринкової системи. Як сфера стійких товарно-грошових відносин, сформованих на основі міжнародного поділу праці, вона детермінує якісно нові вимоги і критерії забезпечення конкурентоспроможності економічних агентів за широким спектром науково-технічних, технологічних, інноваційних, виробничих, організаційних, маркетингово-логістичних й управлінських параметрів. Визначальний вплив на їх конкурентні позиції на національних і міжнародних ринках справляють також такі процеси як загальносвітова доступність ресурсів та інновацій; глобальний характер мобільності факторів виробництва; системна ринкова уніфікація і регуляторна гармонізація; регіонально-континентальна консолідація; мегарегіональна інтеграція ринкового простору; віртуалізація ринкового середовища; а також синхронізація національних бізнес-циклів в умовах світової економічної кризовості [577, с. 47].

Саме вищезазначені тренди лежать в основі прискореної гомогенізації вимог і запитів світових споживачів, стимулюючи процеси глобального поширення відомих торговельних марок і брендів, насичення різних сегментів глобальних ринків стандартизованими товарами і послугами, нівелювання торговельних бар'єрів у міждержавній торгівлі, у тому числі на інституційній платформі СОТ; конвергенції національних законодавств у сфері захисту інтелектуальної власності, а також динамічного розвитку інформаційних, маркетингово-реklamних і комунікаційних технологій. Так, згідно рейтингу брендів, що його щорічно складають експерти «BrandZ» компанії «Millward Brown», у 2021 р. у Топ-10 глобальних лідерів увійшли Amazon (з вартістю бренду у 683,9 млрд дол. США), Apple (612 млрд), Google (458 млрд), Microsoft (410,3 млрд), Tencent (240,9 млрд), Facebook (226,7 млрд), Alibaba (196,9 млрд), Visa (191,3 млрд), McDonald's (154,9 млрд) та Mastercard (112,9 млрд відповідно) [10, с. 20]. Зрозуміло, що саме ці бренди не тільки найбільшою мірою задовольняють нині потреби глобального споживача, але й самі формують його потреби у тих продуктах і послугах, про які він раніше навіть не мав гадки. Тож тільки ті економічні агенти, які здатні своєчасно адаптуватись до вимог глобального попиту, і виявляються найбільш спроможними щодо опанування глобальними конкурентними перевагами та нарощування свого сегменту глобального ринку.

І, нарешті, значних коригувань зазнає *векторна спрямованість забезпечення конкурентного лідерства країн* з його переорієнтацією з національної траєкторії на регіональну і глобальну під впливом дії таких фундаментальних глобальних трендів як-от: динамічне поглиблення міжнародного поділу праці, небачена за масштабами глобальна транснаціоналізація капіталу і виробництва, мереживізація світового господарства, динамічний розвиток фрагментованого виробництва транснаціональних корпорацій. Їх синергійна дія значно розширює можливості конкурентного розвитку країн і цілих регіонів, а отже – й нарощує потенційні ресурси глобального конкурентного лідерства.

Так, процес глобальної транснаціоналізації капіталу і виробництва характеризується динамічним поглибленням внутрішньокорпоративного поділу праці з дедалі більшою сегментацією транснаціонального виробництва, посиленням його функціонального й операційного «подрібнення» та стрімким «розростанням»

глобальних виробничих ланцюгів створення доданої вартості. На підтвердження цієї тези достатньо навести дані щодо динаміки транснаціоналізації глобального суспільного виробництва: упродовж 1990-2019 рр. загальна додана вартість, вироблена іноземними підрозділами БНП, зросла у 5,2 разу (з 1,6 до 8,3 трлн. дол. США), їхні загальні активи – у 15 разів (з 7,3 до 110,2 трлн), сукупний продаж – у 4,4 разу (з 7,6 до 33,2 трлн), кількість зайнятих – у 2,8 разу (з 30,9 до 85,5 млн осіб відповідно), а чиста щорічна вартість транскордонних злиттів і поглинань – у 4,8 разу (з 98 до 475 млрд дол. відповідно). Не менш вражаючою є й динаміка нагромадження вхідних потоків прямих іноземних інвестицій, вартість яких зросла за вказаний період з 2,2 до 41,4 трлн дол. США, а вихідних – з 2,3 до 39,2 трлн відповідно (табл. 1.1). Це свідчить не тільки про системну транснаціоналізацію в останні десятиліття національних економік, але й охоплення нею усіх фаз відтворення глобального суспільного продукту. Інакше кажучи, саме корпоративний спосіб організації міжнародної економічної діяльності дає змогу найбільш ефективно сконцентрували великі за вартісним обсягом капітали у розпорядженні невеликої кількості суб'єктів, здатних здійснювати потужний конкурентний тиск на економічних агентів з капіталами середнього і малого розміру.

Таблиця 1.1

**Головні показники транснаціоналізації глобального суспільного
відтворення у 1990-2020 рр., млрд дол. США**

Показник	1990	2005- 2007	2015	2017	2019	2020
Вхідні потоки прямих іноземних інвестицій	205	1425	1921	1647	1530	999
Вихідні потоки прямих іноземних інвестицій	244	1464	1622	1605	1220	740
Нагромаджені вхідні потоки прямих іноземних інвестицій	2196	14607	25665	33162	36377	41354
Нагромаджені вихідні потоки прямих іноземних інвестицій	2255	15316	25514	32851	34351	39247
Сукупний дохід від вхідних прямих іноземних інвестицій	82	1119	1461	2084	2202	1745
Прибутковість вхідних прямих іноземних інвестицій, %	5,4	8,8	6,8	6,3	6,2	4,7
Сукупний дохід від вихідних прямих іноземних інвестицій	128	1230	1394	2101	2205	1802
Прибутковість вихідних прямих іноземних інвестицій, %	7,6	9,5	6,1	6,4	6,3	4,9

Показник	1990	2005-2007	2015	2017	2019	2020
Чиста вартість транскордонних злиттів і поглинань	98	729,2	735	694,0	507,4	475,0
Сукупний продаж іноземних підрозділів БНП	7615	28444	27559	30866	33203*	...
Додана вартість, вироблена іноземними підрозділами БНП	1588	6783	6457	8244	8254*	...
Загальні активи іноземних підрозділів БНП	7305	70643	94781	114441	110220*	...
Загальна зайнятість іноземних підрозділів БНП, тис осіб	30861	68057	69683	82600	85504*	...

* - дані за 2018 р.

Джерело: побудовано автором за даними [405, с. 20; 403, с. 20].

Подібний масштаб і структурна динаміка транснаціональної діяльності спричинили стрімке поглиблення включення практично усіх національних економік країн світу у глобальні вартісні ланцюги, що особливо динамізувалось з другої половини 1990-х років. Про це красномовно свідчить індекс їх участі у глобальних вартісних ланцюгах, який з 1995 р. до 2016 р. зріс з 40 до 52%. Водночас вартість іноземної доданої вартості у структурі щорічного глобального експорту зросла у період 1990-2017 рр. з 1 до 7 трлн дол. США, що становить 30% світових експортних поставок на кінець періоду (рис. 1.2). Принагідно особливо відзначити, що частка іноземної доданої вартості у структурі загального експорту країн ОЕСР збільшилась з 14,9% у 1995 р. до 32% у 2017 р., Європейського Союзу – з 19,2 до 38%, а Сполучених Штатів Америки – з 11,5 до 13% відповідно [134, с. 26; 403, с. 23]. У 2017р. цей показник становив для країн, що розвиваються, 28% загального експорту, країн Азії – 31%, Африки – 14%, Східної і Південно-Східної Азії – 34%, Південної Азії – 13%, Західної Азії – 15%, Латинської Америки і Карибського басейну – 20%, Центральної Америки – 29%, Південної Америки – 14%, з транзитивною економікою – 13% відповідно [403, с. 23]. Це свідчить про динамічне об'єднання економічних агентів практично усіх країн світу в єдину – глобально скоординовану мережеву структуру, у якій усі стадії виробничого процесу – від проектування і виробництва до маркетингу, дистрибуції і післяпродажного обслуговування – глибоко вбудовані у єдиний ланцюг формування вартості.

Оскільки кінцевий продукт включає у себе цілу низку доданих вартостей, створених і добавлених у різних країнах світу різними підприємницькими структурами, то кожна стадія їх формування базується на вартості, створеній на попередній стадії ланцюга, з її поетапним приростом у відповідності з притаманними кожній країні факторними умовами. Як результат – розвиток глобальних ланцюгів доданої вартості справляє потужний вплив на систему міжнародного поділу праці, міждержавну виробничу кооперацію та торгівлю товарами і послугами проміжного (виробничого) призначення на основі формування доволі складної, ієрархічно субординованої міжнародної архітектури виробничої, комерційної, інвестиційно-фінансової і науково-технічної діяльності багатонаціональних підприємств. Її ядром є високодиверсифіковані механізми розподілу продукції (production sharing), ланцюги її постачань (supply chains), аутсорсинг (outsourcing), офшоринг (offshoring), транснаціональне фрагментоване виробництво (fragmented production) та вертикальна інтеграція (vertical integration) [79, с. 23, 35-40].

Розміщуючи вартісний ланцюг у різних країнах світу, багатонаціональні підприємства найпотужніших держав світу концентрують відносно складні технологічні процеси у країнах свого базування, а відносно прості – переводять у країни, що розвиваються. Дислоковані тут дочірні підрозділи БНП спеціалізуються на тих виробничих процесах, що дещо перевищують їх технологічні можливості, завдяки чому забезпечується нагромадження їх виробничого й технологічного досвіду, а отже – більш ефективне виконання та підвищення ефективності виробничих завдань, а також зміцнення конкурентних позицій національних товаровиробників на світових ринках. Таким чином, способом поглиблення фрагментації транснаціонального виробництва та спеціалізації на високотехнологічних й інноваційно містких виробничих процесах найбільш конкурентоспроможні національні економіки дедалі більшою мірою переміщуються на вищі щаблі глобальних ланцюгів доданої вартості, значно розширюючи потенційні ресурси свого конкурентного лідерства.

трлн дол. США

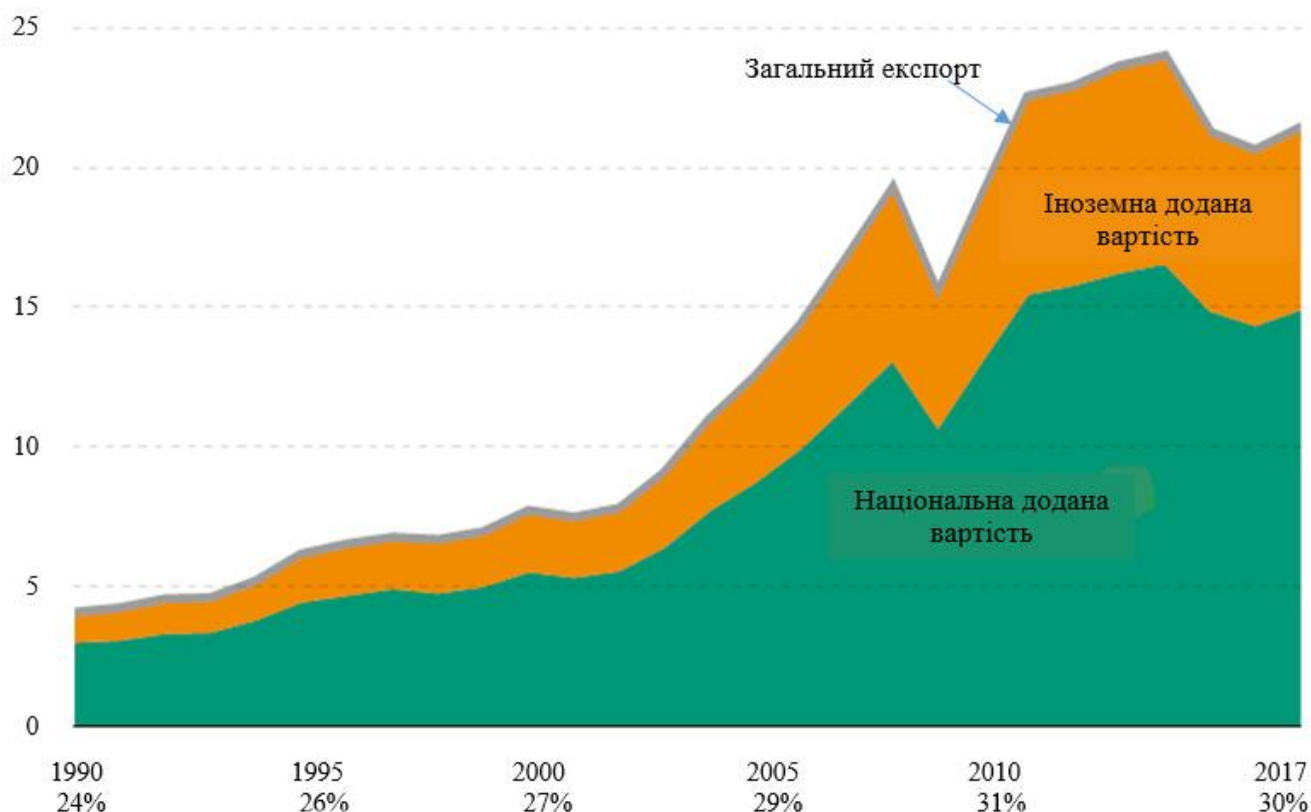


Рис. 1.2. Динаміка іноземної і національної доданої вартості у структурі глобального експорту у 1990-2017 рр., трлн дол. США і % (для іноземної доданої вартості)

Джерело: побудовано автором за даними [403, с. 22].

Водночас, і країни, що розвиваються, здобувають якісно нові можливості підвищення своїх конкурентних позицій у світогосподарській системі завдяки фрагментарному підключенню національних товаровиробників до глобальних ланцюгів доданої вартості західних БНП, вирівнюванню цін на фактори виробництва та скороченню розриву у факторних доходах порівняно з державами-лідерами. Отже – усі країни – учасниці глобальних вартісних ланцюгів не тільки активно нагромаджують і розвивають свої порівняльні конкурентні переваги, але й підвищують глобальний добробут [209, с. 5-8] як загальне благо для усіх членів світового співтовариства. Інакше кажучи, відбувається дедалі більша переорієнтація джерел конкурентних переваг країн з національної на регіональну і глобальну траєкторії, що підтверджує кардинальні зміни векторної спрямованості забезпечення конкурентного лідерства країн у сучасній моделі світогосподарського розвитку.

Однак, активна розбудова державами-лідерами глобальних ланцюгів доданої вартості та транснаціональних виробничих мереж несе у собі значну загрозу їх

національним економічним інтересам. Йдеться насамперед про перенесення у країни, що розвиваються, цілої низки технологічних ланцюгів, а отже – майже повну втрату у межах національних економік культури виробництва і школи підготовки спеціалістів. Красномовним прикладом цього є, зокрема, Сполучені Штати Америки, компанії яких в останні двадцять років зовсім перестали займатись переробкою рідкоземельних металів (що є основою виробництва високотехнологічних гаджетів), а перевели дане виробництво у Китай. У результаті у цій країні сьогодні сконцентровано близько 95% світового добування і переробки рідкоземельних металів [439], що стає потужним важелем конкурентного впливу Китаю навіть на держави-лідери, не говорячи вже про решту країн світу.

Таким чином, докорінна трансформація у сучасних умовах усіх складових елементів філософії розвитку конкурентного лідерства країн не тільки поглиблює розуміння найбільш актуальних проблем світогосподарського розвитку на його глобальній фазі, але й синтезує на якісно новій – глобальній – парадигмі ключові теоретико-методологічні підходи у теоріях міжнародної торгівлі і руху капіталу, інтернаціоналізації і транснаціоналізації, світового ринку праці і міжнародної трудової міграції, міжнародних валютних відносин і регіональної інтеграції. Крім того, зазначені чинники спричинили докорінну реконфігурацію геополітичного і геоекономічного ландшафту зі стрімким проривом цілої низки держав-колишніх аутсайдерів світогосподарського прогресу у його регіональні лідери та окресленням чітких контурів формування поліцентричної моделі міжнародного порядку. Дані чинники одночасно й обумовлюють об'єктивну потребу у якісно новому теоретичному осмисленні конкурентного лідерства та модернізації категоріального апарату економічної науки з метою адекватного відображення його глобальних форм. Йдеться про те, що у глобальних координатах категорія «конкурентне лідерство» (як пануюча у доглобалізаційну епоху кваліфікація конкурентної диспозиції економічних суб'єктів) певною мірою вичерпує свій теоретичний потенціал, а відтак – логічним продовженням її еволюційного розвитку стає категорія «глобальне конкурентне лідерство».

Разом з тим, категорія «глобальне конкурентне лідерство», навіть увійшовши й стійко утвердившись у науковій термінології економічних наук, дотепер не має

однозначного, чіткого і конкретно економічного трактування і найчастіше вживається без прив'язки до лінгвістичної семантики даного слова та без розкриття його співвідношення з низкою близьких за змістом категорій – «національні інтереси», «національна сила», «силовий потенціал», «гегемонія», «експансія», «влада», «національна потужність», «національна могутність», «вплив» та ін. Тож, виходячи з первородної суті лідерства як здатності суб'єкта чинити вплив на окрему особистість чи соціальну групу способом спрямування зусиль на досягнення загальних цілей організації [467, с. 454-455] та спираючись на методологічний контент трансдисциплінарного дослідження конкурентного лідерства, розгорнуте визначення категорії «глобальне конкурентне лідерство» полягає у такому. Це – сукупність іманентних ознак і характеристик, що визначають здатність держав упродовж тривалого періоду часу утримувати недосяжні для інших країн конкурентні позиції у системі міжнародних відносин на основі формування глобального порядку денного на середньо- і довгострокову перспективу, визначення траєкторій світового соціально-економічного і науково-технологічного розвитку, підпорядкування своїм національним інтересам діючих у світовому господарстві механізмів розподілу глобальної ресурсної бази та присвоєння результатів матеріального і нематеріального виробництва, а також розробки системи домінуючих у міжнародних економічних відносинах принципів, норм, умов й інститутів їх упорядкування.

На відміну від поняття «конкурентне лідерство», категорія «глобальне конкурентне лідерство» в авторському трактуванні відрізняється інтеграційним поєднанням його ключових властивостей: як різновиду влади (ресурсні конкурентні переваги країн); як найвищого управлінського статусу (інституційно-регуляторні конкурентні переваги) та як здатності впливати на інших акторів (силові конкурентні переваги), що забезпечує його ємність, універсальність і системний характер щодо відображення форм, рівнів й інструментів формування державами-лідерами системи світового економічного порядку. При цьому в обов'язковому порядку має враховуватись ієрархічно субординована структура країн відповідно до рівня їх соціально-економічного розвитку і ступеня впливу на процеси ухвалення глобальних управлінських рішень [469, с. 4]. Інакше кажучи, держава – глобальний конкурентний лідер завжди має у своєму розпорядженні диверсифікований і

розгалужений інструментарій впливу на світову економічну, політичну, військово-безпекову сфери з метою забезпечення мирного співіснування усіх націй на основі гармонізації їх економічних інтересів і неухильного дотримання норм міжнародного права [469, с. 4]. Міжнародний досвід засвідчує, що найбільших успіхів у досягненні конкурентного лідерства завжди досягали ті країни і компанії, що були здатні не тільки оперативно впроваджувати у господарську практику якісно нові, піонерні науково-технічні, інноваційні й управлінські ідеї, але й переоцінювати на нових парадигмальних засадах навіть застарілі господарські практики з їх результативною адаптацією під нові умови.

З позицій об'єктивного ідеалізму, феномен глобального конкурентного лідерства за своєю природою відбиває, на нашу думку, здатність тієї чи іншої держави задовольняти найбільш насущні й актуальні потреби складно організованих економічних систем (до яких належить і сучасне світове господарства). З-поміж них слід відзначити насамперед потреби у самоорганізації й інституціоналізації глобальної економіки; упорядкуванні норм і правил поведінки економічних агентів різного рівня на відповідних сегментах світового ринку; забезпеченні глобальної економічної рівноваги й недопущенні критично небезпечного розбалансування світогосподарських пропорцій; нівелюванні загроз глобального поширення зброї масового знищення, глобальних війн і конфліктів загальнопланетарного масштабу тощо. Наприклад, інституційне упорядкування світогосподарської системи реалізується нині на основі вертикального (управління й підпорядкування) й горизонтального (кореляційні зв'язки і відносини між економічними суб'єктами одного рівня) розподілу функціональних повноважень економічних агентів. Це забезпечується способом наділення групи інститутів глобального економічного менеджменту певним набором функціональних компетенцій, здатних у сукупності забезпечувати світову економічну рівновагу.

Водночас, конкурентне лідерство, будучи за своєю природою історично конкретним явищем, характеризується перманентними змінами своєї структури і компонентного складу, а також механізмів й інструментів його досягнення відповідно до трансформацій міжнародної економічної системи і співвідношення країнних сил на економічній і політичній картах світу. У своєму історичному

поступу воно еволюціонувало від найпростішої моделі власне колоніалізму військово-політичної агресії та загарбань територій інших країн, работоргівлі, політичного контролю над зарубіжними країнами (що розглядались виключно у статусі джерел дешевої сировини і ринків збуту) у XV – першій половині XX ст. до неокolonіалізму з пануванням непрямих методів контролю, економічної експансії та кредитно-фінансового тиску на відсталі країни у 1950-1980-ті роки. У глобальну ж епоху конкурентне лідерство країн набуває якісно нового формату, пов'язаного з інформаційністю парадигми світогосподарського розвитку, а відтак – породженням якісно нової логіки перерозподілу світового багатства та економічної експансії держав-лідерів. Йдеться про те, що навіть вимогливе до обсягів матеріальних благ суспільство споживання час від часу може відчувати відносну насиченість традиційними товарами і послугами, здатними забезпечувати усе менший спектр споживчих потреб. Це породжує посилення незалежності інформаційних лідерів від держав-партнерів, що постачають їм товари нижчих рівнів переробки, породжуючи при цьому можливість політики колективної автаркії [442, с. 127].

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що синергійна дія фундаментальних трансформаційних змін у джерелах і механізмах конкурентного лідерства країн та векторній спрямованості його забезпечення є головними рушійними силами формування його глобальної парадигми. Вона є комплексним відображенням усіх форм, рівнів і механізмів конкурентного розвитку країн, що характеризуються новітньою композицією його факторів, формуванням якісно нових рушійних сил і ресурсів економічного розвитку країн та структурною модернізацією їх національних економік. Це спричиняє докорінну реконфігурацію геополітичного і геоекономічного ландшафту зі стрімким проривом цілої низки держав-колишніх аутсайдерів світогосподарського прогресу у його регіональні лідери та окресленням чітких контурів формування поліцентричної моделі міжнародного порядку.

1.3. Ключові форми і виміри глобального конкурентного лідерства

Глобальне конкурентне лідерство, як вищою мірою багатогранне за своїми функціями явище, може набувати багатоманітних і диверсифікованих *форм прояву* і

вимірів, що відбивають його діалектичну природу, змістовну сутність й інструментарій забезпечення. При цьому абстрактний характер глобального конкурентного лідерства країн та його багатокомпонентний характер спричиняють множинність методів його кількісного й якісного вимірів, з-поміж яких на особливу увагу заслуговують критерії на основі валового внутрішнього продукту і національного багатства, однокритеріальні оціночні методи (на основі енергоспоживання, урядових доходів, показників експортно-імпортних операцій, країнових квот у міжнародних валютно-фінансових організацій тощо), а також багатокомпонентні індекси й суб'єктивні оцінки [574, с. 120].

Серед загальних форм глобального конкурентного лідерства можна виокремити матеріально-речову і вартісну (які відбивають об'єктивно існуючий його двоїстий характер); за функціональною ознакою воно може бути військово-політичним, економічним, фінансовим, науково-технічним й інноваційним, інформаційним, інституційно-регуляторним. У даному контексті дуже слушним видається підхід американських дослідників Р. Блеквілла і Дж. Харріса, які виділяють сім найчастіше застосовуваних державами економічних інструментів, що можуть мати геополітичне застосування, а отже – забезпечувати їх глобальне конкурентне лідерство. Це – торговельна й інвестиційна політика, економічні і фінансові санкції, кібератаки, економічна допомога розвитку, фінансова і грошово-кредитна політика, енергетичний і сировинний тиск [425, с. 79].

Світовий досвід красномовно підтверджує жорстко детерміновану історичну логіку такого підходу. Так, саме країнами західної цивілізації було засновано головні інститути глобального фінансового менеджменту (МВФ, Група Світового банку, Міжнародний банк реконструкції і розвитку тощо), через які неухильно нарощується їх конкурентоспроможний вплив на світову валютно-фінансову систему. Достатньо сказати, що за даними Міжнародної міжбанківської системи передачі інформації та здійснення платежів (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – SWIFT*), на американський долар (як найбільш затребувану у світі резервну валюту) припадає нині близько 40% глобальних платежів, а на євро – 34,3% [287, с. 3]. Тобто у сукупності ці дві валюти обслуговують нині більш ніж 70% усіх світових трансакцій, а отже – головним

джерелом ліквідності і грошових потоків у північноамериканському і європейському регіонах є капітал як серединна ланка у ланцюгу $\Gamma - T - \Gamma^1$, що визначає природні межі зростання фізичної грошової маси на основі виробництва переважно капіталомісткої продукції [444, с. 25].

Що стосується *матеріально-речової форми глобального конкурентного лідерства країн*, то вона набуває свого концентрованого вираження насамперед у кількісно-речових показниках виробленого ними валового внутрішнього продукту, а також створеного і нагромадженого державами національного багатства (матеріально-речових фондів) як матеріальної основи розширеного суспільного відтворення і підвищення матеріального добробуту громадян. Якщо характеризувати валовий внутрішній продукт як мірило глобального конкурентного лідерства країн, то головні його оціночні переваги впливають, з одного боку, з високої оперативності і частоти публікації статистичних даних; а з другого – з простоти використання даного показника як у країновому, так і регіональному вимірах. Однак, домінування диференційованих методів до його оцінки (виробничого, кінцевого використання та розподільного) укупі з недооцінкою ролі соціального капіталу, неврахуванням внеску у його формування тіньової економіки, кон'юнктурних доходів та виробництва псевдоблаг певною мірою обмежують ресурсний потенціал валового внутрішнього продукту в оцінюванні глобального конкурентного лідерства країн.

Натомість кількісно-речовий вимір створеного і нагромадженого державами національного багатства створює більш широкий методологічний і методичний інструментарій для формалізації матеріально-речової форми їх глобального конкурентного лідерства. Так, його репрезентують виробничі активи – основні (споруди виробничого призначення, виробниче обладнання, машини, верстати, прилади та ін.) і оборотні (сировина, матеріали, електроенергія, паливно-енергетичні матеріали тощо); основний невиробничий капітал (активи, що обертаються у соціальній сфері – об'єкти соціальної інфраструктури – заклади освіти й охорони здоров'я, спортивні і культурно-освітні установи та ін.); майно домашніх господарств (житлові об'єкти, предмети домашнього вжитку тривалого користування); засоби праці підсобних домашніх господарств і домашні тварини;

товарні запаси народного господарства (резервні і страхові запаси, запаси готової продукції на складах; а також залучені у суспільне відтворення природні ресурси (земельний ресурс, рілля, природні надра, водні і лісові ресурси, розвідані запаси корисних копалин тощо). Хоча критерії оцінки рівня глобального конкурентного лідерства країн на основі національного багатства мають цілу низку недоліків (пов'язаних, зокрема, з неперіодичністю публікацій статистичних даних, неврахуванням фактору макроекономічної динаміки і внеску неформальної економіки, значними складнощами оцінки невідчутного капіталу, відмінними підходами до понять власності і контролю [574, с. 120]), однак оцінена у його параметрах матеріальна-речова форма глобального конкурентного лідерства відбиває по суті сукупне нагромадження країною матеріальних благ і предметів споживання. Важливо відзначити, що останні матеріалізують ті блага, що створені працею попередніх і теперішніх поколінь, а також усі залучені до господарського обороту ресурси у їх натуральних показниках.

Своєю чергою, *вартісна форма глобального конкурентного лідерства* держав відбиває насамперед грошове вираження їх національного багатства. Як показують дані табл. 1.2, тільки у період 1995-2014 рр. вартісний обсяг глобального багатства збільшився з 689,9 до 1143,2 трлн дол. США. У його структурі найбільша питома частка припадає нині на людський капітал (736,9 трлн, або 64% на кінець періоду), далі йде вироблений капітал (303,5 трлн, 27%) і природний капітал (107,4 трлн, 9% відповідно). Своєю чергою, у природному капіталі найбільшу вагу мають нині такі активи як сільськогосподарські землі (39,9 трлн дол. США на кінець періоду) та енергетичні ресурси (39,1 трлн) за відносно незначних показників лісових ресурсів (18,3 трлн) та металів і мінералів (10,2 трлн відповідно).

У даному контексті необхідно відзначити, що загальна сума національного багатства Сполучених Штатів Америки станом на далекий 1880 р. вже оцінювалась на рівні 43,6 млрд дол. США. Вона включала вартісний вимір різних видів народного майна у такому його елементному складі – ферми і житлові будівлі, об'єкти промислового нерухомого майна, залізниці з повним їх устаткуванням, рухоме майно житлових будівель (картини і твори мистецтва, книги, домашні запаси, паливо тощо), домашні тварини і землевпорядні засоби, машини і виробниче

обладнання, запаси землевпорядних і мануфактурних продуктів, телеграфи, судна, водні канали, звільнене від оподаткування нерухоме майно (церкви, школи, будівлі суспільного значення тощо), готівкові кошти та ін. [426, с. 26].

Таблиця 1.2

**Структура глобального багатства за окремими видами активів
у 1995 р. і 2014 р.**

Актив	1995		2014	
	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Вироблений капітал	164781	24	303548	27
Природний капітал, у тому числі:	52457	8	107427	9
лісові ресурси і захищені площі	14515	2	18290	2
сільськогосподарські землі	25859	4	39890	3
енергетичні ресурси	11087	2	39094	3
метали і мінерали	997	<1	10154	1
Людський капітал	475594	69	736854	64
Чисті зарубіжні активи	-2890	<1	-4581	<1
Глобальне багатство, усього	689942	100	1143249	100

Джерело: побудовано автором за даними [198, с. 47].

Як показують дані, подані на рис. 1.3, тільки упродовж 1850-1880 рр. за 115%-го зростання чисельності американського населення (з 23,3 до 50,1 млн осіб) національне багатство США збільшилось на 512% за майже трикратного зростання його подушового показника (з 308 до 870 дол. США). Це свідчить про випереджаюче, порівняно з іншими країнами і регіонами, нагромадження національного багатства цієї держави, причому як в абсолютних, так і відносних показниках (на душу населення). Водночас оцінювання вартості національного багатства різних країн і їх груп, здійснені у 2006 р. експертами Групи Світового банку (К. Гамільтоном, Г. Рутою, К. Болтом, А. Маркандья, С. Педросо-Галінато, Р. Сильвою, М. Саїд Ордоубаді, Г. Лангом, Л. Таджибаєвою), базуються на розрахунках поточної вартості майбутнього споживання (споживання майбутніх поколінь) з використанням моделі безперервної інвентаризації при оцінюванні запасів нагромадженого в економіці капіталу.

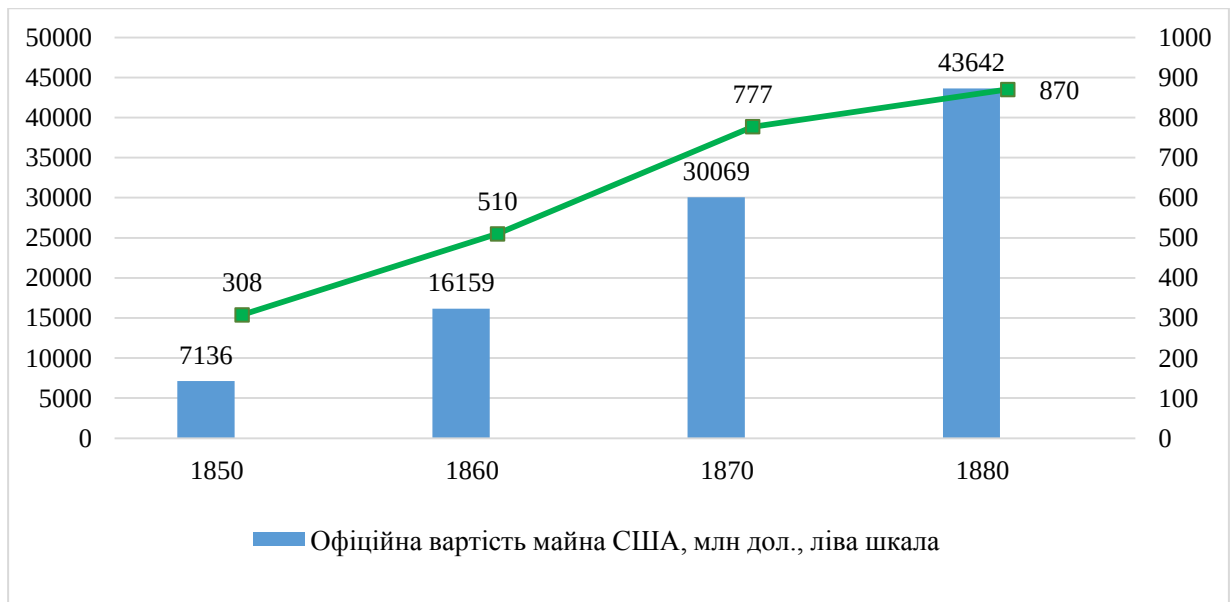


Рис. 1.3. Динаміка офіційної вартості майна США у 1850-1880 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [426, с. 26].

Так, упродовж 1995-2014 рр. сукупне національне багатство країн з низьким доходом збільшилось з 3,6 до 7,2 трлн дол. США (1% загальносвітового показника за вказаний період); з доходом нижче середнього рівня – з 35,2 до 70,7 трлн (або з 5 до 6% глобального багатства); з доходом вище середнього рівня – з 95,1 до 247,8 трлн (з 14 до 22%); з високим доходом не членів ОЕСР – з 40,9 до 76,2 трлн (з 6 до 7%); з високим доходом-членів ОЕСР – з 515,1 до 940,9 трлн (з 75 до 67% відповідно) (рис. 1.4). Як бачимо, яскраво вираженим є тренд певного зниження рівня концентрації світового багатства у групі країн з високим доходом з його прискореним перерозподілом на користь країн з середнім рівнем доходів. Натомість країни з низькими доходами, як і у попередні періоди, залишаються далеко позаду. У даному контексті принагідно особливо відзначити, що ще у першій половині 1990-х років середньосвітове (у розрізі регіонів) значення національного багатства на душу населення становило 115,5 тис дол. США, у тому числі у регіоні Північної Америки 326 тис дол. США; Тихоокеанському регіоні – 302 тис; Західній Європі – 237 тис; Близькому Сході – 150 тис; Південній Америці – 95 тис; Північній Африці – 55 тис; Центральній Америці – 52 тис; Карибському регіоні – 48 тис; Східній Азії – 47 тис; Східній і Південній Африці – 30 тис; Західній Африці – 22 тис; Південній Азії – 22 тис відповідно [426, с. 30].



Рис. 1.4. Динаміка національного багатства різних груп країн у 1995-2014 рр., трлн дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [198, с. 45].

Водночас період 1995-2014 рр. означився загальним зростанням подушового значення національного багатства практично за усіма групами країн: з низьким доходом – з 11,6 до 13,3 тис дол. США; з доходом нижче середнього рівня – з 17,7 до 25,9 тис; з доходом вище середнього рівня – з 51,1 до 112,8 тис; з високим доходом не членів ОЕСР – з 163,8 до 264,9 тис; з високим доходом – членів ОЕСР – з 547,4 до 708,4 тис за зростання середньосвітового показника з 128,9 до 168,6 тис дол. відповідно (рис. 1.5). Однак, незважаючи на подібну динаміку приросту даного показника, міжкраїновий розрив у подушовому розподілі національного багатства не тільки не зникає у глобальних умовах, але й набуває якісно нових форм прояву. Це засвідчує прогресуючу тенденцію щодо наростання глобальних соціально-економічних асиметрій та міжкраїнових диференціацій у розподілі національного багатства.

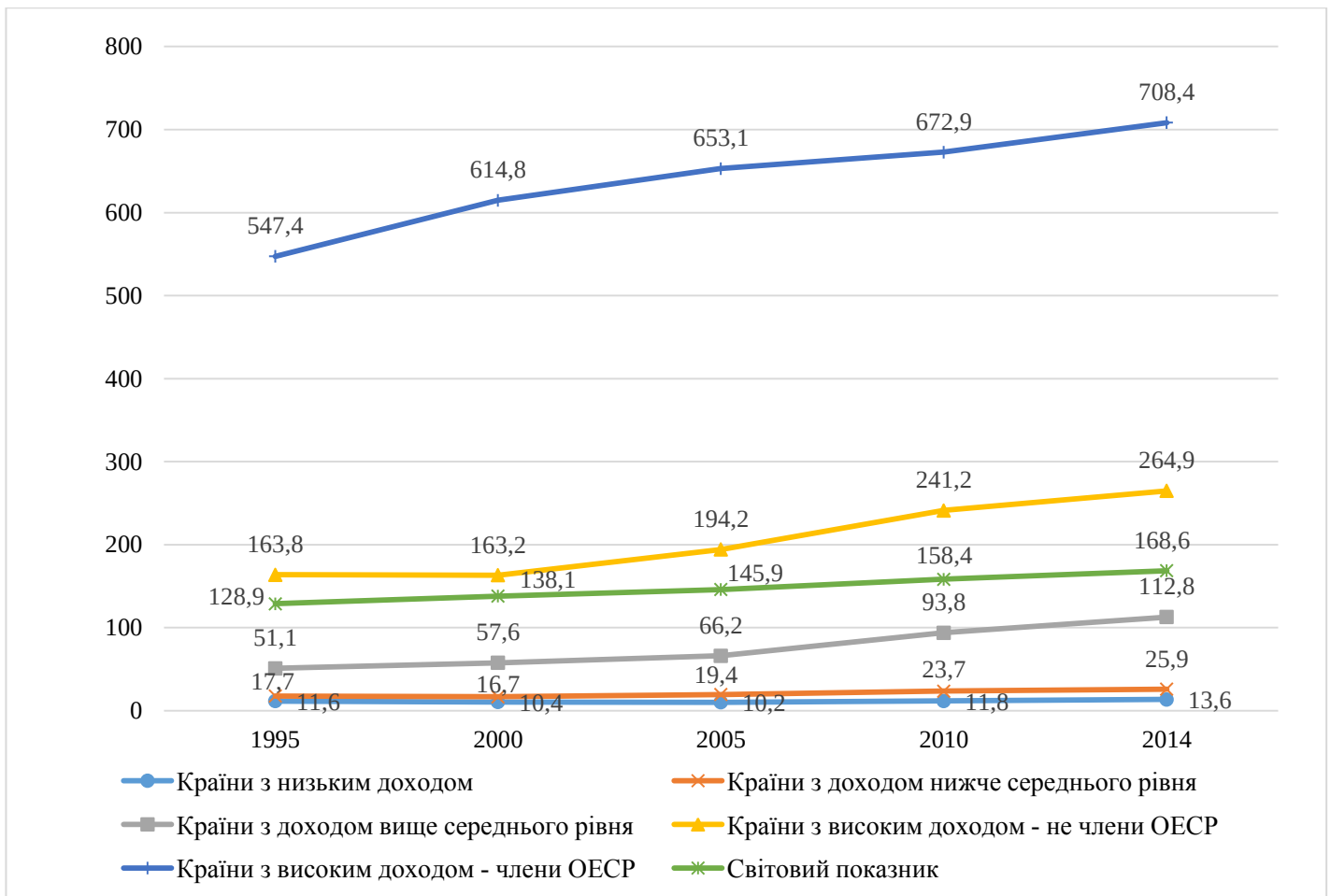


Рис. 1.5. Національне багатство у розрахунку на душу населення за регіонами у 1995-2014 рр., тис дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [198, с. 45].

Важливим у контексті оцінки глобального конкурентного лідерства країн і регіонів є також структура їх національного багатства. Як показують дані рис. 1.6, на сьогодні середньорегіональне значення частки людського ресурсу у національному багатстві становить 68,3%, виробничих активів – 20,5%, а природного капіталу – 1,2%. При цьому найвагоміший внесок людського капіталу у національне багатство мають такі регіони як Північна Америка (76%), Західна Європа (74%), Центральна Америка (79%) та Східна Азія (77%), що можуть вже у недалекому майбутньому стати потужними центрами економічної експансії на глобальні ринки.

Враховуючи випереджальну динаміку розгортання глобалізаційних процесів у фінансовій сфері, порівняно з реальним сектором економіки, сучасні вартісні виміри глобального конкурентного лідерства країн яскраво відбиваються, на нашу думку,

також у показниках щодо їх міжнародної валютної ліквідності і наявних фінансових активів, вартості валютних резервів і золотих запасів, обсягів емісії їх національних валют тощо. Що стосується показника міжнародної валютної ліквідності країн, то він розраховується як відношення офіційних золотовалютних резервів до вартісного обсягу річного товарного імпорту країни. У своїх кількісних параметрах даний індикатор характеризує масштаби національних ліквідних резервів, котрі можуть бути використані країнами для урегулювання країнових вимог і зобов'язань.

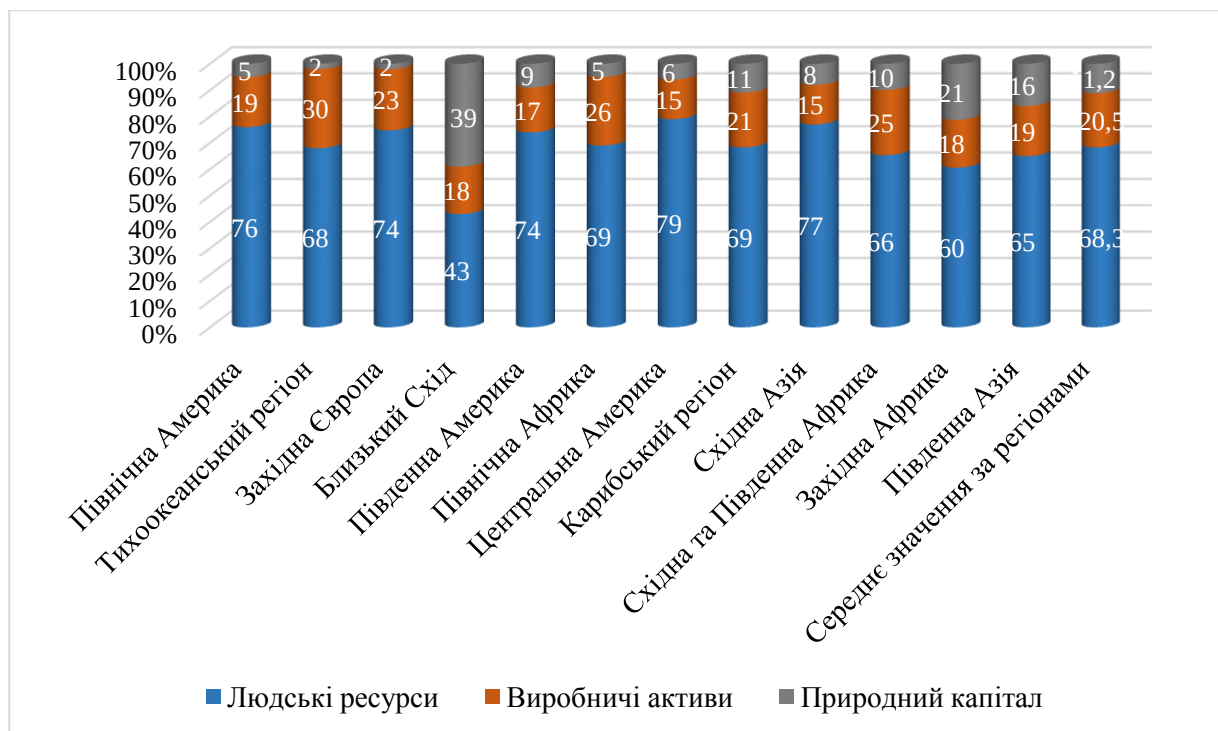


Рис. 1.6. Сучасна структура національного багатства за світовими регіонами, %

Джерело: побудовано автором за даними [426, с. 30].

З другого боку, якісний вимір міжнародної валютної ліквідності держав відбиває їх здатність виконувати функції світових грошей. Інакше кажучи, даний показник є мірилом можливостей країн щодо використання ними своїх офіційних золотовалютних резервів як для нівелювання розривів у своїх міжнародних платежах, так і у якості інструмента валютних інтервенцій. Хоча у сучасній господарській практиці можуть застосовуватись й інші показники міжнародної валютної ліквідності країн (відношення обсягу ліквідних резервів до обсягу міжнародних операцій, сальдо платіжного балансу, зовнішній борг та ін.), однак за будь-яких умов її основу становлять офіційні

золотовалютні резерви країн. Їх можна кваліфікувати як інструмент узгодження внутрішньої і зовнішньої рівноваги національних економік, основний (разом із валютним курсом) трансмісійний механізм у системному зв'язку між платіжним балансом і монетарною політикою країни, а також один з каналів пристосування її економіки до нових зовнішніх рівноважних умов [490, с. 127].

Як показують дані табл. 1.3, у період 1960-2020 рр. найбільший приріст офіційних золотовалютних резервів мали країни Південно-Східної Азії – Японія (з 1,9 до 1390,8 млрд дол. США), Індія (з 0,7 до 590,2 млрд), Респ. Корея (з 0,2 до 443,5 млрд), Сінгапур (з 0,1 до 369,8 млрд) та Таїланду (з 0,4 до 258,1 млрд відповідно).

Таблиця 1.3

**Динаміка офіційних золотовалютних резервів
за окремими країнами у 1960-2020 рр., млрд дол. США**

Країна	1960	1970	1980	1990	2000	2016	2020
США	19,7	15,2	171,4	173,1	128,4	405,9	628,4
Великобританія	3,8	2,9	31,8	43,1	50,9	134,9	180,1
Японія	1,9	4,9	38,9	87,8	361,6	1216,5	1390,8
Китай	...	...	10,1	34,5	171,8	3097,7	3357,2
Індія	0,7	1,1	12,1	5,6	41,1	361,7	590,2
Респ. Корея	0,2	0,7	3,1	14,9	96,3	370,2	443,5
Сінгапур	0,1	1,1	6,6	27,8	81,1	251,1	369,8
Канада	2,1	4,7	15,5	23,5	32,4	82,7	90,4
Аргентина	0,5	0,7	9,3	6,2	25,2	38,4	39,4
Австралія	0,7	1,7	6,4	19,3	18,8	53,6	43,0
Австрія	0,7	1,8	17,7	17,2	17,6	23,3	30,4
Бразилія	0,4	1,2	6,9	9,9	33,1	364,9	355,6
Німеччина	7,1	13,9	104,7	104,5	87,5	184,1	268,4
Мексика	0,4	0,8	4,2	10,2	35,6	177,9	199,1
Швейцарія	2,4	5,3	64,7	61,3	53,6	678,9	1083,4
Таїланд	0,4	0,9	3,1	14,3	32,7	171,8	258,1
Франція	2,3	5,2	75,6	68,3	63,7	145,9	224,2

Джерело: побудовано автором за даними [355].

Однак, найбільш вражаючі результати щодо нарощування золотовалютних резервів демонструє Китай, який тільки упродовж 1980-2020 рр. наростив їх обсяг з 10,1 млрд до 3,4 трлн дол. США, або майже у 332,4 разу. Це дає змогу ефективно захищати національну валюту від екзогенних впливів глобального фінансового середовища на основі реалізації політики залишкових валютних резервів. Виключна важливість показника офіційних золотовалютних резервів в оцінці глобального конкурентного лідерства країн обумовлена тим, що їх вартісна динаміка є головним

детермінантом структурної динаміки грошових агрегатів (насамперед у частині їх кредитного компоненту), а отже – важливим індикатором перспективних трендів майбутніх кризових явищ у національних економіках, пов’язаних з несприятливою динамікою курсу національної валюти та роздуванням «фінансових бульбашок». Не слід скидати з рахунків і їх безпосереднього впливу на структурні параметри грошової маси і внутрішнього кредиту у національних економіках як загального мірила глибини національних фінансових ринків і динаміки макроекономічного зростання у довгостроковому періоді [211, с. 1-31].

Однак, з погляду оцінки глобального конкурентного лідерства країн, важливого значення набувають не тільки вартісні обсяги їх офіційних золотовалютних резервів, але й їх інструментальна структура. У той час як у Китаї до 85% золотовалютних резервів становлять боргові облігації Державного казначейства США за вкрай низької частки золота (що не перевищує 1% їх загальної вартості), то у країнах-лідерах частка золота становить у середньому 50-65% їх вартісного обсягу. Це яскраво демонструють дані табл. 1.4, згідно яких у період 2000-2021 рр. частка золота в офіційних золотовалютних резервах Європейського Союзу майже подвоїлась (з 30,7 до 59%), коливаючись у останнє десятиліття у діапазоні від 53,8% у 2016 р. до 65,4% у 2012 р. їх загального вартісного обсягу. З другого боку, важливого значення, у контексті оцінки глобального конкурентного лідерства країн, набуває аналіз валютної структури глобальних золотовалютних резервів. Дані, подані на рис. 1.7, підтверджують усталений тренд збереження у довгостроковому періоді домінування доларових активів у структурі резервів: упродовж 1995-2021 рр. їх частка стабільно становила 60-65% їх загальної вартості.

Що стосується євро, то його частка у глобальних валютних резервах досягла свого рекордного значення у 27,7% у 2009 р. з подальшим її зменшенням до 20,5% у 2021 р. під впливом поглиблення суверенної боргової кризи у єврозоні у посткризовий період та наслідків пандемії Covid-19. Водночас сукупна частка авуарів, номінованих у англійському фунті стерлінгів і японській ієні, у глобальних валютних резервах становила на кінець періоду 9,4%. Це суттєво поступається вартості авуарів, номінованих у американському доларі і євро, що свідчить про значно слабші позиції країн-емітентів відповідних валют у глобальних

конкурентних відносинах. Ще один важливий висновок, який можна зробити, виходячи з даних щодо валютної структури офіційних золотовалютних резервів, – це пряма залежність глобального конкурентного лідерства країн від рівня інтернаціоналізації їх національних валют.

Таблиця 1.4

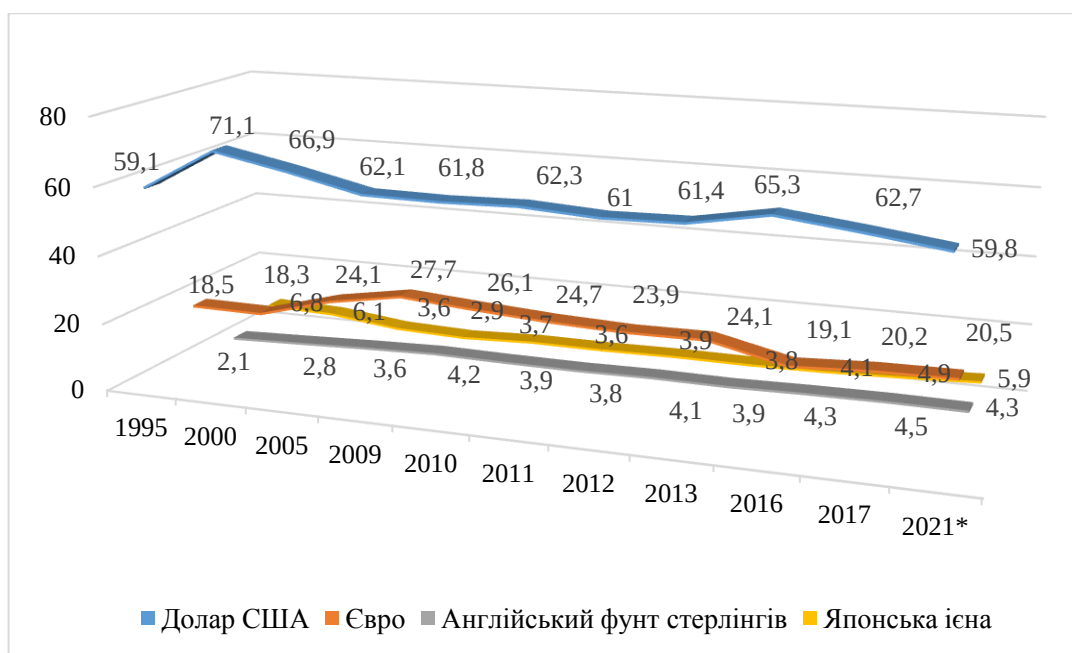
**Інструментальна структура офіційних золотовалютних резервів
Європейського Союзу у 2000-2020 рр. (станом на 1 січня), млрд євро**

Показник	2000	2004	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021*
<i>Валютні резерви, у тому числі</i>	233,0	154,5	146,6	138,1	160,0	167,5	224,2	219,9	277,6	269,1
- цінні папери	188,4	111,8	107,8	118,4	146,4	155,7	201,4	183,2	225,9	226,2
- іноземна валюта і депозити	44,6	42,8	38,8	19,8	13,6	11,7	22,8	36,7	51,6	42,9
Резервна позиція в МВФ	24,4	23,6	3,6	10,8	29,7	29,1	19,3	16,8	24,1	31,4
<i>СПЗ</i>	4,3	4,5	4,7	51,9	53,5	50,9	57,1	49,2	53,9	51,4
Золото	116,2	127,0	219,6	268,1	459,1	321,0	354,6	373,9	508,2	512,9
частка золота, %	30,7	41,0	58,6	57,2	65,4	56,2	53,8	56,4	58,7	59,0
Інші резервні активи	0,1	0,4	0,3	-0,3	0,1	2,3	4,3	3,2	2,5	4,3
Усього	378,0	310,0	374,8	468,8	702,4	570,8	659,5	663,1	866,3	869,0

* - дані станом на кінець червня 2021 р.

Джерело: побудовано автором за даними [324].

Такий взаємозв'язок впливає по суті з історичного поступу світової валютної системи, який підтверджує наявність тісного зв'язку між розміром економіки країни, масштабами і ступенем диверсифікованості її зовнішньоторговельних зв'язків, глибиною і ліквідністю її фінансового ринку, рівнем лібералізації капітальних операцій, з одного боку, та інтернаціональним статусом її національної валюти у системі міжнародних валютно-фінансових відносин, з другого. Так, згідно розрахунків авторитетних міжнародних експертів, за зростання частки країни у світовій торгівлі з 10 до 15%, частка її національної валюти у глобальних валютних резервах зростає з 20 до 37%, а за зростання на таку ж величину частки країни у глобальному валовому внутрішньому продукті – з 20 до 30% відповідно [318, с. 61].



* - дані станом на перший квартал 2021 р.

Рис. 1.7. Структура глобальних валютних резервів у 1995-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [75].

Саме держави-лідери, зберігаючи за своїми національними валютами статус резервних, можуть собі дозволити не зберігати великих за обсягом валютних резервів. Водночас великомасштабні національні економіки цілої низки країн з новостворюваними ринками, з одного боку, об'єктивно мають потужну мотивацію щодо нагромадження валютних резервів, а з другого – володіють нині найбільшим ресурсним потенціалом інтернаціоналізації своїх національних валют. Як показують дані табл. 1.5, дану групу держав репрезентують насамперед Бразилія, Китай, Індія і ПАР, які в останні десятиліття демонструють неухильно зростаючу інтеграцію у світогосподарську систему, наростаючий внесок у глобальне економічне зростання, динамічне поглиблення національних фінансових ринків. У результаті з року в рік їх національні валюти усе активніше використовуються у міжнародних угодах, що пояснюється у тому числі прагненням економічних агентів різної національної належності до диверсифікації своїх активів і ризиків. Красномовним прикладом цього є, зокрема, китайський юань, який в останні роки у всезростаючих масштабах використовується в якості валюти міжнародних розрахунків за різного роду торговельними, інвестиційними і кредитними операціями, насамперед країн азійського мегарегіону.

**Окремі макроекономічні та фінансові індикатори країн з потенціалом
інтернаціоналізації національних валют**

Індикатор	Бразилія	Китай	Гонконг	Індія	Індонезія	Респ. Корея	Мексика	Сінгапур	ПАР	Туреччина
Макроекономічні індикатори										
Частка у світовому ВВП, %*	3,6	10,9	0,4	2,8	1,3	3,2	1,7	0,4	0,6	1,2
Зростання реального ВВП, % до попереднього року*	4,2	9,5	4,4	8,1	6,7	4,2	3,6	4,4	4,2	4,2
Інфляція, %	4,9	2,6	3,4	5,2	4,8	3,3	3,1	2,5	5,0	5,2
Суверенний рейтинг	BBB	AA-	AAA	BBB-	BB+	A+	BBB+	AAA	BBB	BB+
Відкритість рахунку операцій з капіталом	0,4	-1,1	2,5	-1,1	1,1	0,4	1,1	2,5	-1,1	0,1
Загальний обсяг зовнішньої торгівлі, %***	1,3	11,0	2,7	2,3	0,9	3,1	1,8	2,6	0,5	1,0
Фінансові індикатори										
Фінансова глибина	1,6	7,2	1,6	1,1	0,3	1,2	0,5	0,5	0,5	0,4
Міжнародні боргові цінні папери, %	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	...	0,1	0,1	0,1	0,1
Оборот на світовому валютному ринку, %	0,3	0,7	4,1	0,5	0,1	0,7	0,5	5,7	0,3	0,4

* - середнє значення за 2011-2016 рр. (прогноз World Economic Outlook, IMF); ** - Standard & Poor's Sovereign Ratings 2014; *** - частка у загальному обсязі світового експорту та імпорту товарів і послуг, середнє значення за 2011-2016 рр. (прогноз WEO).

Джерело: побудовано автором за даними [556, с. 153].

Незважаючи на домінування у міждержавних розрахунках американського долара, у період 2010-2021 рр. частка юаня у міжнародних розрахунках зростає практично з нуля до 1,6%, в обороті глобального фореक्सного ринку – до 2,1%, а у валютних резервах – до 2,2% (рис. 1.8). У даному контексті принагідно особливо відзначити, що загальний вартісний обсяг розрахунків за зовнішньоторговельними операціями у китайських юанях збільшився з 500 млрд у 2010 р. до 3,64 трлн у 2013р. [564, с. 298] та до 19,67 трлн у 2019р. [8, с. 3], лєвова частка яких (до 80%) припадає нині на оплату імпортних поставок Китаю і тільки 20% – на його експорт. Це свідчить, з одного боку, про активні дії цієї держави у царині переведення своїх зарубіжних активів у національну грошову одиницю та реалізації проектів «юаневої валютної зони», а з другого – про наростаючий попит іноземних агентів на китайський юань як інструмент диверсифікації валютних ризиків й інвестиційних активів.

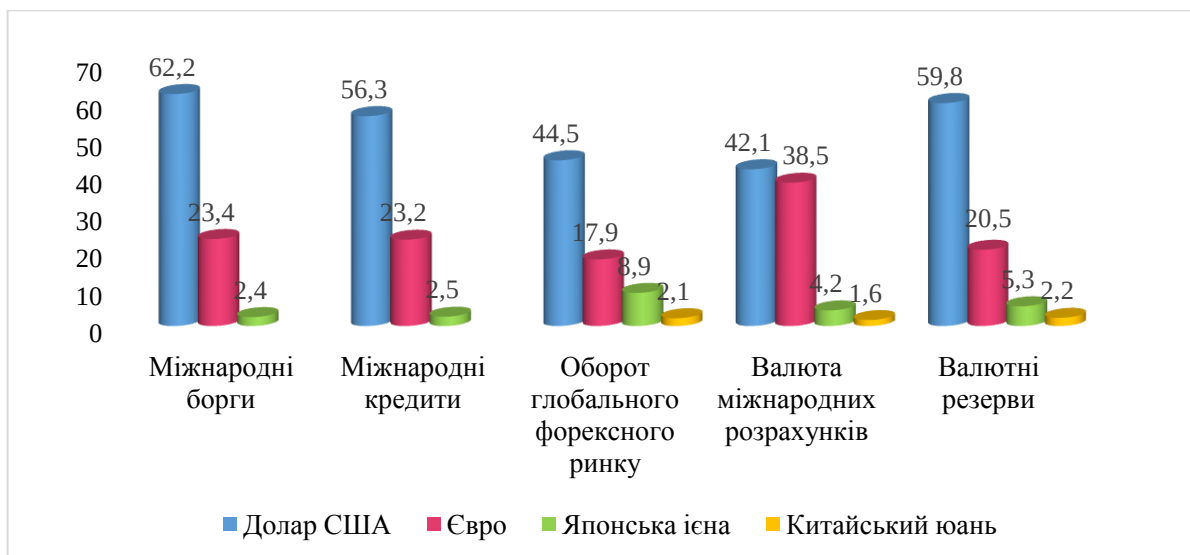


Рис. 1.8. Частка різних валют у глобальних монетарних показниках у 2021 р.

Джерело: побудовано автором за даними [555].

У комплексному аналізі вартісної форми глобального конкурентного лідерства країн на неабияку увагу заслуговує такий показник як *норма заощадження капіталу*. Він відбиває процеси формування ресурсної бази національної економіки та насичення національного ринку грошовим капіталом способом трансформації особистих нагромаджень у фінансові ресурси. Скориговане значення норми заощадження капіталу за різними регіонами у період 1995-2015 рр., подане на рис. 1.9, показує виривання у глобальні лідери країн Східної Азії і Тихоокеанського регіону (де даний показник за вказаний період стабільно становив від 15 до 20% валового національного доходу), Південної Азії (зростання з 10 до 20% ВПД з піковим значенням 27% у 2007 р.), Середнього Сходу і Північної Африки (15-25%) на тлі українських незначних показників за регіонами Північної Америки (2,5-5% з «провалом» до -4% у 2009 р.), Європи і Центральної Азії (5% і 1% відповідно).

Однак, ні колосальні за масштабами офіційні золотовалютні резерви Китаю, ні доволі сприятливі перспективи щодо інтернаціоналізації китайського юаня, ні висока норма нагромадження капіталу не є настільки потужними механізмами нарощування його глобального конкурентного лідерства, з огляду на значну залежність макроекономічної динаміки від споживчого попиту ринків держав-лідерів [147, с. 9]. Більше того, будь-які спроби Китаю застосувати свій конкурентний тиск на глобальну валютно-фінансову систему способом продажу своїх валютних авуарів, номінованих в американському доларі, спричинить значні втрати капіталу і подорожчання юаню,

автоматично нівелюючи вагомі конкурентні переваги держави від колосального профіциту її зовнішньоторговельного балансу. І це без урахування подальших перспектив переходу Федеральної резервної системи США до викупування за заниженими цінами боргових зобов'язань Державного казначейства. Дуже влучним з цього приводу є висловлювання Дж. Ная, який кваліфікує таку ситуацію як «баланс фінансового терору» [329], аналогічний періоду холодної війни між США і колишнім СРСР, коли жодна зі сторін за умов гонки ядерного озброєння жодного раз не використала свій військовий потенціал для знищення противника.

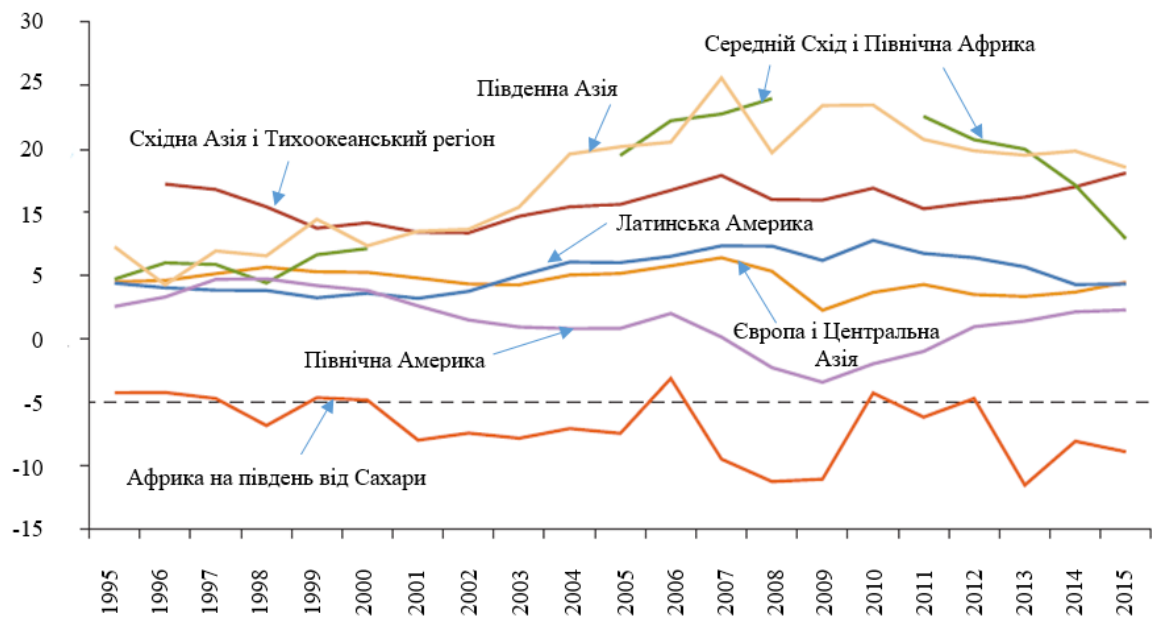


Рис. 1.9. Скориговані значення норми заощадження капіталу за окремими регіонами у 1995-2015 рр., % валового національного доходу

Джерело: побудовано автором за даними [198, с. 63].

Характеризуючи вартісну форму глобального конкурентного лідерства країн, слід наголосити, що її відтворення відбувається, у тому числі, на різних сегментах світового фінансового ринку – грошовому, кредитному, інвестиційному, валютному і фондовому. Це дає підстави стверджувати, що кількісні й якісні параметри структурної динаміки цих ринків також можуть слугувати важливими узагальнюючими індикаторами оцінки вартісної форми глобального конкурентного лідерства держав. Так, у період з 1980 р. до 2014 р. сукупні вартісні обсяги глобальних фінансових активів (акцій компаній, державних і корпоративних боргових цінних паперів, а також сек'юритизованих і несек'юритизованих кредитів зросла майже у 25 разів – з 12 до 294

трлн дол. США (для порівняння: у 2005 р. вони становили 178 трлн, у 2000 р. – 114 трлн у 1995 р. – 72 трлн, у 1990 р. – 54 трлн [297]) (рис. 1.10).

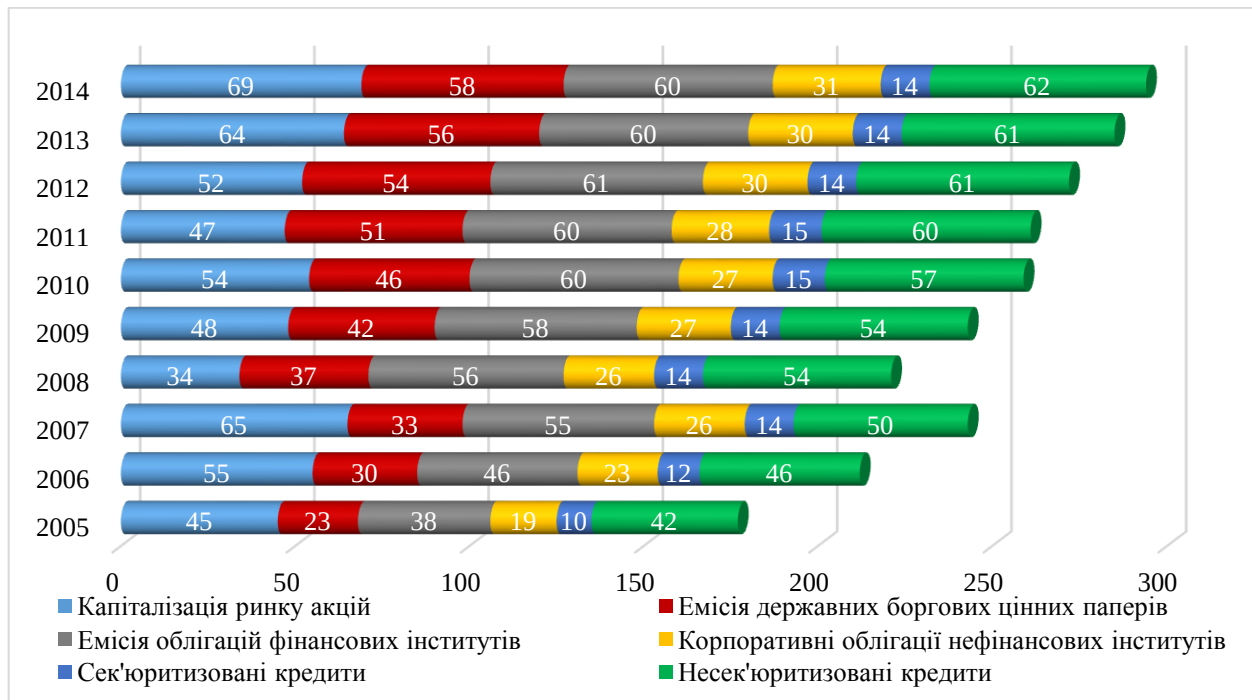


Рис. 1.10. Структура глобальних фінансових активів за інструментами у 2005-2014 рр., трлн дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [297].

У відносних показниках це досягає на кінець періоду майже 390% глобального валового внутрішнього продукту, що свідчить не тільки про безумовне домінування фінансового сектору над реальною економікою, але й чимраз наростаючий відрив фінансового капіталу від матеріальної основи нарощування капіталізації економічної системи – продуктивності суспільної праці, його розвиток за власними законами як самодостатньої системи. Як результат – фінансовий капітал функціонує нині практично в автономному режимі (тобто у відриві від відтворювальних процесів поза межами підприємницьких структур, що генерують валовий внутрішній продукт країн) з формуванням доволі рухомої транскордонної фінансової системи – геофінансів на основі опосередкування функціонування світових конвеєрів – рухомих, інтернаціоналізованих відтворювальних циклів (ядер) [442, с. 77].

Більше того, специфіка глобальної епохи виявляється, у тому числі, у значному зростанні ролі окремих політичних діячів, міжнародних організацій, регіональних груп держав, глобальних рейтингових агентств й експертних спільнот у якості нових лідерів, здатних формувати глобальні економічні і політичні тренди та впливати на

світовий соціум способом насаджування певних політичних ідей, ідеологічних (а почасти і пропагандистських) установок. У даному контексті на неабияку увагу заслуговує робота американського дослідника-політолога Р. І. Ротберга «Трансформаційне політичне лідерство: формування відмінностей у світі, що розвивається» [294], яка побачила світ у 2012 р. Ключова позиція автора полягає у тому, що політичні лідери, на відміну від інших *decision-makers*, завжди мають чітке бачення і стратегію відносно того, як трансформувати свої політичні переконання у реальність.

Завдяки відпрацьованим аналітичним, управлінським й емоційним компетенціям, володінню практичними навичками політичного менеджменту і політичної культури політичні лідери (набагато сильніше інституційних і структурних факторів) визначають по суті стратегічний вектор розвитку держави. Саме вони здатні розробляти чіткі, зрозумілі і транспарентні механізми досягнення бажаних результатів, які можна оцінити у параметрах динаміки валового внутрішнього продукту, економічного зростання, матеріального добробуту громадян та ін. На завершення роботи Р. І. Ротберг робить аргументований висновок щодо значного браку у сучасних умовах інституту політичного лідерства, особливо у країнах, що розвиваються, в силу украй слабких інститутів, високого рівня корупції та жадібності пануючого політичного класу.

Глобальний формат функціонування світогосподарської системи дедалі більшою мірою викристалізовує наростаючу парадоксальність конкурентного розвитку різних країн і регіонів. Вона виявляється у тому, що незважаючи на наростаючу в останні десятиліття конвергентність національних і регіональних економічних систем, вони і дотепер залишаються надзвичайно асиметричними за рівнем соціально-економічного розвитку та багато у чому диференційованими за ресурсними, цивілізаційними, соціокультурними й етнічними критеріальними ознаками [567, с. 86]. Це лежить в основі наростаючих диференціацій в економічному розвитку країн і регіонів, що репрезентують різні світові цивілізації. Як показують дані, наведені у табл. 1.6, на період до 2025 р. очікується значне зростання частки у глобальному валовому продукті конфуціанської (до 17% порівняно з 11% у 1995 р.), ісламської (15% і 11%), індуїстської (3% і 2%) та латиноамериканської (9% і 8% відповідно) цивілізацій на тлі падіння частки західної цивілізації (з 47% у 1995 р. до 43% у 2025 р.).

**Динаміка частки сучасних цивілізацій у світовому населенні
та валовому продукті у 1995-2025 рр.**

Вид цивілізації	Частка у світовому населенні, %			Частка у світовому ВВП, %		
	1995	2010	2025	1995	2010	2025
Західна	13	11	10	47	46	43
Конфуціанська	25	24	23	11	14	17
Ісламська	14	18	21	11	12	15
Індуїстська	15	16	17	2	1,5	3
Латиноамериканська	9	10	9	8	8	9
Африканська	9	11	14	1	1	1
Православно-слов'янська	8	7	6	5	4	5
Японська	2	1,5	1	8	8	8

Джерело: побудовано автором за даними [442, с. 16].

Слід також відзначити значне підвищення частки населення ісламської цивілізації у світовому населенні з 14 до 21% упродовж 1995-2025 рр., індуїстської – з 15 до 17% та африканської – з 9 до 14% за одночасного зменшення частки населення західної (з 13 до 10%) та православно-слов'янської (з 8 до 6% відповідно) цивілізацій, що означає подальше наростання міжцивілізаційних диференціацій у соціально-економічному розвитку та значне зменшення впливу останніх на траєкторії світогосподарського розвитку. Саме це об'єктивно вимагає значного поглиблення міжцивілізаційної взаємодії і діалогу з метою нівелювання загроз глобальної конфліктогенності та антагоністичного загострення суперечностей національних інтересів різних держав.

Узагальнюючи вищенаведене, слід відзначити, що феномен глобального конкурентного лідерства зароджується і здатен сповна реалізуватись тільки у глобальному економічному середовищі, де створено усі необхідні передумови для формування і реалізації різними країнами своїх конкурентних переваг. Воно виявляє себе у процесі міждержавної взаємодії, під час якої одні з них (лідери) усвідомлюють і виражають інтереси інших держав (конституентів), здобуваючи у такий спосіб престиж і вплив у системі міжнародних відносин; а інші країни (їх прихильники, конституенти) на добровільній основі делегують лідерам частину своїх владних повноважень для забезпечення цілеспрямованого представництва і реалізації власних інтересів [554, с. 76] у глобальному середовищі. У сучасному суспільстві глобальне конкурентне лідерство держав стає ефективним інструментом розбудови ними системи владних

політичних відносин, заснованій на їх тісній інтегративній взаємодії з країнами-партнерами щодо реалізації найбільш насущних проблем суспільного розвитку.

Водночас, з урахуванням випереджальної динаміки розвитку процесів фінансової глобалізації порівняно з глобалізаційними процесами в реальному секторі економіки, розширення спекулятивного сегменту світової економіки та її віртуалізації сучасний характер вартісної форми глобального конкурентного лідерства вирішальним чином визначають такі процеси, як знецінення ключових резервних валют, світова криза валютної ліквідності, глобальна іпотечна криза, поглиблення географічної нерівномірності нагромадження глобальних валютних резервів, демонетизація золота, посилення взаємозалежності національних фінансових систем країн світу та ін. [546, с. 39]. Це спричиняє поглиблення розриву між фіктивно зростаючою вартісною компонентою і відстаючим матеріально-речовим змістом глобального конкурентного лідерства. Даний тренд, відбиваючи непорушність принципу тісної функціональної взаємозалежності матеріально-речового змісту і вартісної форми глобального конкурентного лідерства, найбільш яскраво виявився у США в силу довготривалого панування споживацького фетишизму, масштабного фінансування внутрішнього платоспроможного попиту, колосальної емісії похідних фінансових інструментів на світових ринках та лібералізації умов товарної інтервенції з боку Китаю. Це суттєво послаблює позиції США у конкурентній гонці за глобальне лідерство з КНР та викликає занепокоєння у політичному істеблішменті держави, актуалізуючи питання щодо якісної модернізації національної економічної стратегії держави з метою утримання лідерських позицій у поліцентричній моделі міжнародного порядку, у тому числі на основі потужного ідеологічного забезпечення і всебічної підтримки усіма владними, науково-дослідними, суспільними й інформаційно-медійними інститутами Сполучених Штатів.

Висновки до розділу 1

1. На початку третього тисячоліття система міжнародних відносин зазнає докорінних трансформацій, пов'язаних з кардинальною зміною факторів конкурентоспроможності економічних суб'єктів, децентралізацією процесу

ухвалення глобальних управлінських рішень та «розмиванням» усталених контурів країнової ієрархії у світогосподарській структурі. На усіх етапах світогосподарського розвитку економічні інтереси міжнародного капіталу та пануючих у суспільстві соціальних груп, класів, націй і держав визначали ключові тренди розвитку суспільства, економіки, політики і, навіть, національних безпекових систем.

2. Конкурентне лідерство країн традиційно було одним з ключових об'єктів наукових досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, які розглядали його як процес завоювання і тривалого утримання економічними суб'єктами передових позицій у певних сферах фінансово-господарської діяльності та сегментах ринку, трактуючи його економічну природу і джерела забезпечення відповідно до пануючих на кожному історичному етапі світогосподарського розвитку ієрархічно субординованої системи факторів суспільного виробництва, державних інструментів регулювання соціально-економічних процесів і суспільних інститутів, ступеня наукомісткості й сайєнтифікації виробничих процесів, ринкової частки і монопольних позицій економічних суб'єктів на національних, регіональних і світовому ринках. Наукові ж погляди на проблему конкурентного розвитку країн беруть свій початок з 1940-х років і пов'язані з утвердженням біполярної моделі світового порядку, яка уперше визнала наявність двох наддержав у статусі рівноважних полюсів ухвалення міжнародних управлінських рішень, закріпивши право кожної з них формувати навколо себе центри домінантного впливу та регіональні простори реалізації «життєво важливих» інтересів, а також відстоювати свої лідерські позиції серед третіх країн, у тому числі засобами економічного, військово-політичного, інформаційного й ідеологічного впливу.

3. Як історично конкретне явище, конкурентне лідерство характеризується перманентними змінами своєї структури і компонентного складу, а також механізмів й інструментів досягнення відповідно до трансформацій міжнародної економічної системи і співвідношення країнових сил на економічній і політичній картах світу. У своєму історичному поступі воно еволюціонувало від найпростішої колоніальної моделі з військовою агресією, загарбанням територій інших країн,

работоргівлею і тотальним політичним контролем над зарубіжними країнами (у XV – першій половині XX ст.) до неоколоніалізму з пануванням непрямих методів політичного контролю, економічного і кредитно-фінансового тиску на відсталі країни (у 1950-1980-ті роки). Глобальний етап світогосподарського розвитку докорінно трансформує усі складові елементи конкурентного лідерства на основі диверсифікації його джерел, модифікації механізму та коригування векторної спрямованості. Зазначені чинники спричинили докорінну реконфігурацію геополітичного і геоекономічного ландшафту зі стрімким проривом цілої низки держав-колишніх аутсайдерів світогосподарського прогресу у його регіональні лідери та окресленням чітких контурів формування поліцентричної моделі міжнародного порядку.

4. З методологічних позицій глобалістики найадекватнішою у трактуванні сутності глобальних форм конкурентного розвитку національних економік є категорія «глобальне конкурентне лідерство». Зміст цієї категорії полягає у сукупності іманентних ознак і характеристик, що визначають здатність держав упродовж тривалого періоду часу утримувати недосяжні для інших країн конкурентні позиції у системі міжнародних відносин на основі формування глобального порядку денного на середньо- і довгострокову перспективу, визначення траєкторій світового соціально-економічного і науково-технологічного розвитку, підпорядкування своїм національним інтересам діючих у світовому господарстві механізмів розподілу глобальної ресурсної бази та присвоєння результатів матеріального і нематеріального виробництва, а також розробки системи домінуючих у міжнародних економічних відносинах принципів, норм, умов й інститутів їх упорядкування. На відміну від конкурентного лідерства, глобальне конкурентне лідерство відрізняється системним характером щодо відображення форм, рівнів й інструментарію формування державами-лідерами системи світового економічного порядку, механізму розподілу глобальної ресурсної бази та присвоєння результатів матеріального і нематеріального виробництва.

5. Абстрактний характер глобального конкурентного лідерства країн та його багатокомпонентний характер спричиняють множинність методів його кількісного й

якісного вимірів, з-поміж яких на особливу увагу заслуговують критерії на основі валового внутрішнього продукту і національного багатства, однокритеріальні оціночні методи (на основі енергоспоживання, урядових доходів, показників експортно-імпортних операцій, країнових квот у міжнародних валютно-фінансових організацій тощо), а також багатокомпонентні індекси й суб'єктивні оцінки. Серед загальних форм глобального конкурентного лідерства можна виокремити матеріально-речову і вартісну; за функціональною ознакою воно може бути військово-політичним, економічним, фінансовим, науково-технічним й інноваційним, інформаційним, інституційно-регуляторним.

6. Матеріально-речова форма глобального конкурентного лідерства країн набуває свого концентрованого вираження насамперед у кількісно-речових показниках виробленого ними валового внутрішнього продукту, а також створеного і нагромадженого державами національного багатства (матеріально-речових фондів) як матеріальної основи розширеного суспільного відтворення і підвищення матеріального добробуту громадян. Вартісна форма глобального конкурентного лідерства держав відбиває насамперед грошове вираження їх національного багатства, а його сучасні виміри яскраво виявляються також у показниках міжнародної валютної ліквідності і наявних фінансових активів країн, вартості валютних резервів і золотих запасів, обсягів емісії їх національних валют тощо. З урахуванням випереджальної динаміки розвитку процесів фінансової глобалізації, порівняно з глобалізаційними процесами в реальному секторі економіки, сучасний характер вартісної форми глобального конкурентного лідерства вирішальним чином визначають такі процеси, як знецінення ключових резервних валют, світова криза валютної ліквідності, глобальна іпотечна криза, поглиблення географічної нерівномірності нагромадження глобальних валютних резервів, демонетизація золота, посилення взаємозалежності національних фінансових систем країн світу та ін.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [312, 582, 583, 589, 590, 596].

РОЗДІЛ 2.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ – СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА США

2.1. Масштаби і структурні виміри зовнішньої торгівлі: сучасний стан і нереалізований потенціал

Наявні ресурсні можливості, діючі форми і рівні, важелі і механізми забезпечення конкурентного лідерства Сполучених Штатів Америки у глобальних умовах є достатньо масштабними і диверсифікованими, здатними забезпечити максимально повну реалізацію національних інтересів цієї наддержави як у внутрішній сфері, так і на міжнародному поприщі. Глобальне конкурентне лідерство досягається США за багатьма каналами і напрямками діяльності економічних агентів різних форм власності – у виробничій, торговельній, інвестиційній, фінансовій, науково-технічній, інтеграційній, міграційній та інших сферах. При цьому однією з найважливіших з них є саме зовнішньоторговельна діяльність, яка становить невід’ємний компонент великомасштабної і диверсифікованої міжнародної економічної діяльності Сполучених Штатів на глобальних ринках. У ній знаходить своє концентроване втілення не тільки ступінь реалізації глобально орієнтованих інтересів держави у міжнародній сфері, але й рівень її інтеграції у світові економічні процеси та ступінь реального впливу на параметри глобальної моделі міжнародного поділу праці, що формується на старті XXI ст.

Незважаючи на утвердження в останні десятиліття споживчо-орієнтованого типу національного економічного розвитку і суспільного відтворення, зовнішня торгівля завжди справляла значний вплив на конкурентні позиції США у міжнародних відносинах, дотепер залишаючись стратегічним напрямом реалізації національної стратегії глобального конкурентного лідерства. Подібний статус зовнішньої торгівлі США обумовлений не тільки тим, що вона забезпечує задоволення постійно зростаючих потреб американського суспільства у широкому асортименті товарів і послуг та розширює ринки збуту для американських

виробників, але й створює необхідні передумови для якісного зростання американської економіки насамперед на основі реалізації господарського потенціалу Сполучених Штатів у царині інновацій і високих технологій, а отже – тісно «вплітаючи» їх національну економіку у світогосподарське «полотно». Так, на сьогодні близько 44% загальної кількості зайнятих американців працюють у високотехнологічних сферах економіки (у тому числі аерокосмічній промисловості [159, с. 2]), що суттєво актуалізує питання розширення експортного сегмента інноваційно-місткої продукції Сполучених Штатів Америки у контексті реалізації ними сучасної міжнародної стратегії.

Логіка і філософія розвитку національної економіки США засвідчує, що динамічна зовнішня торгівля дає можливість забезпечити найбільш ефективний розподіл ресурсів у межах народногосподарського комплексу, справляючи у такий спосіб потужний позитивний вплив на загальне макроекономічне зростання, стабілізацію валютного курсу, нарощування обсягів виробництва продукції і зниження її собівартості, а також створення нових робочих місць і стримування інфляційних процесів. Достатньо сказати, що саме у США зростання вартісних обсягів експорту призводить до створення вдвічі більшої кількості нових робочих місць, порівняно із збільшенням внутрішнього виробництва [193]. На сьогодні на американських підприємствах, що займаються експортом товарів і послуг, працює 11,5 млн осіб, що становить 8% загальної зайнятості; експортна діяльність забезпечує робочими місцями 2,3 млн американців-професіоналів сфери бізнес-послуг та 41% зайнятих у сфері комп'ютерного й електронного виробництва [159, с. 2].

З погляду ж циклічної динаміки зниження бар'єрів у міждержавній торгівлі, ефективні експортно-імпортні операції США завжди забезпечували зниження волатильності темпів макроекономічного зростання насамперед завдяки диверсифікації національного експортного потенціалу і розбудови тісних вертикальних і внутрішньогалузевих торговельних зв'язків. Не слід скидати з рахунків і того факту, що експортно-орієнтовані компанії, постійно конкуруючи із зарубіжними фірмами і підприємницькими структурами, змушені неухильно

підвищувати якість своєї продукції і продуктивність праці, що є основою створення якісних робочих місць.

Еволюційний розвиток американської економіки упродовж усього післявоєнного періоду супроводжувався перманентними змінами як масштабів і структури зовнішньої торгівлі США, так і напрямів зовнішньоторговельної стратегії держави і механізмів її реалізації. Це обумовлювалось насамперед об'єктивною необхідністю реалізації потужного національного експортного потенціалу, участі країни у системі міжнародного поділу праці, а також максимального використання конкурентних переваг міжнародної спеціалізації і кооперування. Важливого значення набуває також оптимізація ключових макроекономічних пропорцій – між виробництвом і споживанням, виробленою товарною масою і купівельною спроможністю населення, надходженнями і платежами у міжнародних розрахунках тощо. Саме потреби забезпечення оптимальності цих пропорцій визначали і відповідні компоненти стратегії Сполучених Штатів у зовнішньоторговельній сфері, а саме: систему митного оподаткування імпортованих товарів, інструментарій кількісних обмежень і нетарифного регулювання імпортованих операцій, механізми державної підтримки експорту тощо.

Сполучені Штати Америки, ставши по суті флагманом глобальних процесів модернізації світогосподарської системи на постіндустріальній парадигмі, протягом останніх десятиліть зазнали фундаментальних структурних трансформацій національної економіки. Вони пов'язані як із загальносвітовими трендами оновлення суспільної виробничої структури, так і ключовими тенденціями внутрішніх структурних змін як основи макроекономічного зростання. Підтвердженням динамічних темпів постіндустріалізації американської економіки є насамперед той факт, що у період 1950-2019 рр. у секторальному розподілі валового внутрішнього продукту США частка сільського господарства скоротилась з 7 до 1%, промисловості – з 39 до 20% за одночасного підвищення частки послуг (що репрезентують третинний сектор) з 54 до 79% ВВП. І це при тому, що динаміка відповідних загальносвітових показників за вказаний період була такою: за сільським господарством відбулось падіння з 15 до 3% ВВП; за промисловістю – з

40 до 26% ВВП, а сфера послуг наростила свій внесок з 43 до 71% валового внутрішнього продукту [219, с. 95; 396].

Разом з тим, незважаючи на зменшення відносних показників участі виробничого сектору у продукуванні ВВП і сукупної доданої вартості, саме він є основою формування якісно нової виробничої структури і структури зайнятості у народному господарстві США. Достатньо сказати, що тільки у період 1980-2016 рр. на тлі зменшення загальної чисельності зайнятих в американській економіці з 20 до 13 млн осіб спостерігається зростання індексу промислового виробництва (порівняно з 2009 р. = 100%) з 55 до 122% (рис. 2.1).

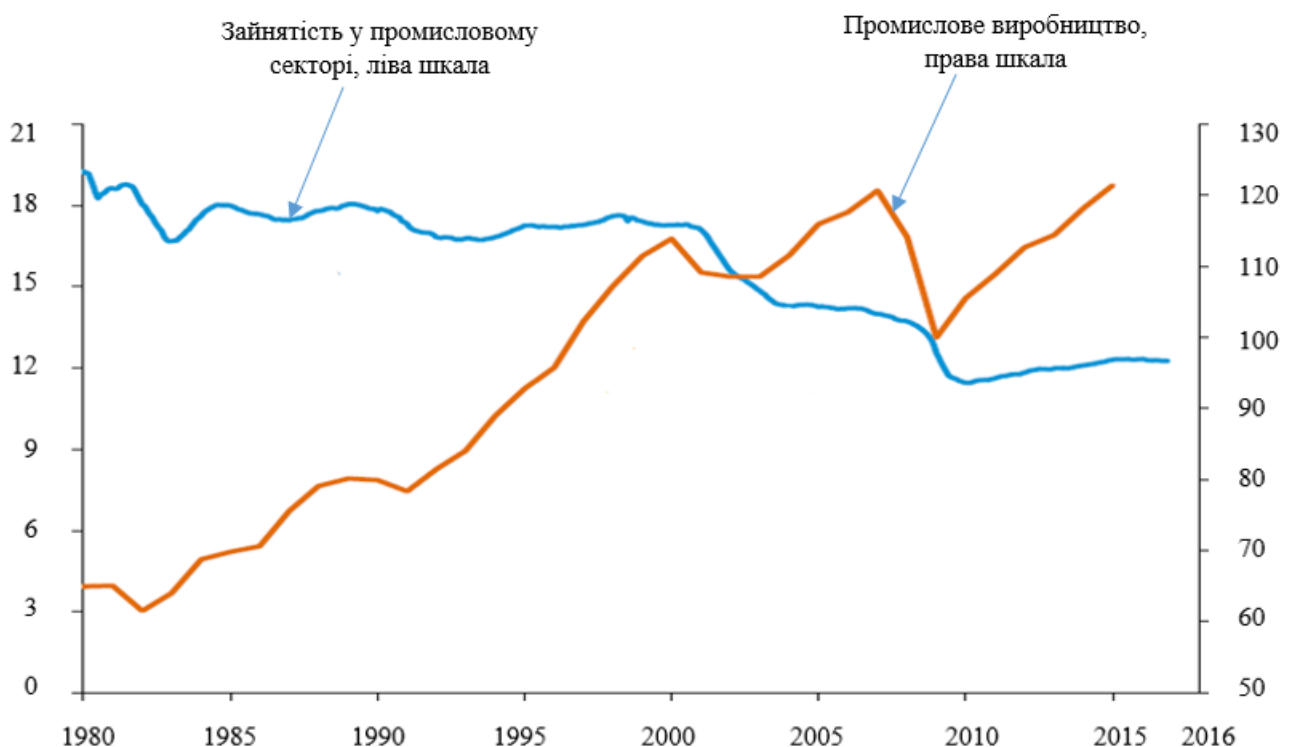


Рис. 2.1. Динаміка зайнятості у промисловому секторі (млн осіб, ліва шкала) та промислового виробництва (індекс, 2009 р. – 100, права шкала) у Сполучених Штатах Америки у 1980-2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними [86, с. 38]

Високорозвинений і диверсифікований промислово-виробничий сектор США в останні десятиліття став потужним рушієм неухильного підвищення рівня економічного добробуту американського суспільства. Саме він є центральним ядром підвищення продуктивності суспільної праці, нарощування інноваційного потенціалу економіки та створення якісних робочих місць. Так, середній працівник, зайнятий в американському промисловому секторі, отримує погодинну заробітну

плату у середньому на 2-9% більшу, ніж середній працівник у народному господарстві [248]. Крім того, саме у виробничому секторі продукується нині значна частка інноваційних розробок, що становить близько 80% досліджень і розробок (ДіР) приватного сектора, а також більшість патентів, виданих американським Бюро з патентів і торговельних марок США [86, с. 38]. Своєю чергою, високоякісні робочі місця, створювані нині у виробничому секторі, та колосальні інноваційні можливості обробної промисловості слугують потужною інвестиційною платформою динамічно зростаючої макроекономіки Сполучених Штатів Америки. Тож цілком закономірно, що усі ці прогресивні структурні трансформації виробничої системи Сполучених Штатів та їх колосальна ресурсна потужність не могли не вплинути на зовнішньоторговельні операції держави як з погляду нарощування їх вартісних обсягів, так і диверсифікації продуктово-видової, географічної й інституційної структури.

Зовнішньоторговельна диспозиція Сполучених Штатів Америки на глобальних ринках товарів і послуг детермінується нині не тільки величезними розмірами їх території, колосальними природними й енергетичними ресурсами, чисельністю населення, але й лідерством держави у глобальних інноваційних процесах, високим рівнем продуктивності суспільної праці та колосальним внутрішнім платоспроможним попитом. Як показують дані, подані на рис. 2.2, у період 1975 р. до 2016 р. (за виключенням циклічних кризових періодів середини 1970-х років, початку 1980-х, 1990-х і 2000-х років, а також глобальної економічної кризи 2007-2010 рр.) середньорічні темпи зростання реальної заробітної плати найманих працівників у США стабільно становили від 4 до 6%. Тут зазначимо також, що навіть у 2020 р. у період пандемії Covid-2019 спостерігалось зростання заробітних плат працівників промислового сектору США темпами, значно вищими аніж за увесь період з 2017 р. При цьому темпи приросту заробітних плат робітників суттєво перевищували відповідний показник працівників менеджерського складу, коли приріст оплати праці у нижньому децилі значно перевищував приріст заробітних плат працівників верхнього децилю [87, с. 40, 41]. Це стало закономірним результатом загального зростання попиту на робочу силу в економіці під впливом реалізовуваної Президентом Трампом політики щодо повернення робочих місць.



Рис. 2.2. Щорічні темпи зростання реальної заробітної плати найманих працівників і реальних споживчих витрат домогосподарств США у 1975-2016 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [86, с. 86]

Приблизно такими ж темпами щорічно зростали і реальні споживчі витрати американських домогосподарств, які за абсолютними їх обсягами досягнули у першому кварталі 2021 р. 13,4 трлн. дол. США (порівняно з 13 трлн у четвертому кварталі 2020 р.) [382] з прогнозованою динамікою зростання до 13,8 трлн. у 2022 р. та 14,1 трлн у 2023 р. [383] (тоді як у першому кварталі 1950 р. вони не перевищували 1,3 трлн. дол.) [381]. Як справедливо відзначає з цього приводу вітчизняний учений О. Білорус, головні причини першої нециклічної кризи глобального капіталізму криються у стратегічних інтересах США, які лежать у площині «нарощування платоспроможного споживчого та інвестиційного попиту, доведення до крайньої межі системи монопольної експлуатації світу через механізми штучного попиту, роздування потреб і надспоживання матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, а також максимальне розширення внутрішнього ринку» [423, с. 5-6].

Не слід скидати з рахунків і тієї надважливої ролі, що її відіграють Сполучені

Штати Америки у глобальній політиці, економіці і безпеці, що дає їм додаткових переваг в отриманні доступу на зарубіжні ринки та широкі можливості захищати на них інтереси своїх багатонаціональних підприємств. Так, частка внутрішнього виробництва США, залученого в експортні операції, збільшилась з 9% у 1929 р. до 21% на початку XXI ст.; при цьому високотехнологічні галузі американської економіки спрямовують на експорт понад 25% виробленої продукції [551, с. 9]. Як свідчать дані, представлені у додатку А, у період з 1870 р. до 2019 р. зовнішньоторговельний обіг товарів держави зріс з 829 млн до понад 5,6 трлн. дол. США (у тому числі товарний експорт – з 393 млн до 1,7 трлн., а імпорт – з 436 млн до 1,9 трлн. дол. відповідно). Найбільший приріст експортно-імпортних операцій припав на період з 1940 р. до 1980 р., коли товарний експорт кожних десять років подвоювався, а протягом 1970-1980 рр. під впливом потужних інфляційних факторів експорт товарів і послуг зріс у 4,6 разу, а імпорт – у 5,5 разу.

Хоча вже з 1950-х років окреслюється чітко виражена тенденція щодо зниження частки США у світовій торгівлі, однак вона стала лише статистичним відображенням післявоєнного відродження економік країн Європи і Японії, а отже – нарощування масштабів їх експортно-імпортних операцій. Між тим, більш явним з 1970-х років стає відносне послаблення міжнародних конкурентних позицій американських виробників традиційних галузей економіки (вугільної, металургійної, текстильної тощо). Відтак – втрата Сполученими Штатами світового лідерства в експорті продукції обробної промисловості (з його переходом у 1978 р. до Німеччини за загальним обсягом експорту), залишаючись при цьому найбільшим світовим імпортером [450]. У подальші десятиліття темпи приросту експортно-імпортних операцій США певною мірою стабілізувались, а їх зовнішня торгівля за темпами приросту знову стала випереджати як світову, так і торгівлю найближчих конкурентів.

Тож не беручи до уваги циклічних коливань кон'юнктурних параметрів світового ринку, Сполучені Штати частково відновили свої ринкові позиції, а темпи щорічного приросту експорту зафіксувались у доволі вузькому діапазоні від 7 до 12% щорічно, значно випереджаючи загальні темпи макроекономічного зростання. Це стало потужним стимулом для нарощування масштабів внутрішнього

виробництва як головного інструменту розширення постачань товарів і послуг за національні межі. При цьому рівень оплати праці найманих працівників в експорто-орієнтованих компаніях США у середньому на 15% вища, порівняно з підприємницькими структурами, котрі працюють виключно на внутрішньому ринку [551, с. 15] для задоволення внутрішнього попиту.

Як випливає з даних додатку А, характерною рисою розвитку зовнішньоторговельних операцій США з початку 1980-х років є стабільне перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту, що стало причиною стійкого їх дисбалансу. Крім того, з 2009 р. середньорічні темпи зростання зовнішньої торгівлі США драматично знизились з причин глобальної економічної кризи і загального падіння динаміки глобального економічного розвитку. У результаті американський експорт зменшився на 18%, а імпорт – на 26%. Хоча в останнє десятиліття ситуація дещо вирівнялась і експорт зростає вищими темпами порівняно з імпортом, однак негативне сальдо зберігається і дотепер. Зокрема, у період 2000-2020 рр. його середньорічне значення становило близько –530 млрд. дол. США, коливаючись від мінімального значення –361,6 млрд. у 2001 р. до «максимальних» –761,8 млрд. у 2006 р.

У наступні ж роки позитивна динаміка відновилаь і за результатами 10 місяців 2020 р. Сполучені Штати Америки, як і усі десятиліття раніше, позиціонуються у глобальній торгівлі як надважливий суб'єкт, що визначає головні тренди її розвитку, структурної диверсифікації і регуляторно-інституційної модернізації. Є всі підстави стверджувати, що зовнішня торгівля США з початку XXI ст. пережила певне відродження, масштаби і якісні трансформації якого не піддаються повній кількісній формалізації і не можуть бути відображені тільки кількісними показниками й індикаторами.

Характеризуючи зовнішню торгівлю США, слід відзначити, що її негативний баланс свідчить не стільки про послаблення міжнародної конкурентоспроможності національного виробництва, скільки про диспозицію держави у глобальній економіці та іманентно притаманні американській економіці ключові риси й особливості. Йдеться насамперед про високий рівень внутрішнього споживання і

матеріального добробуту у країні, масштабний платоспроможний попит на товари і послуги, а також стійкий попит американської економіки на інвестиційний капітал. Обсяги останнього, значно перевищуючи внутрішні фінансові можливості американської економіки, частково компенсуються вхідними потоками іноземного капіталу, який є по суті грошовим ресурсом, сплаченим за «надлишковий» імпорт, що повертається у США у формі іноземних інвестицій [450].

У системі факторів, що спричинили динамічне нарощування обсягів експортно-імпортних операцій США, починаючи з другої половини XX ст., головну роль відіграли науково-технічний прогрес, наступальна й активна державна політика лібералізації міжнародної торгівлі, а також нарощування американськими БНП свого потужного конкурентоспроможного впливу на усі сегменти світового ринку товарів і послуг. Що стосується інноваційно-технологічних змін, то їх динамічне поширення у сфері транспорту і зв'язку, обробки і передачі інформації суттєво скоротило трансакційні витрати на ведення міжнародного бізнесу, розширюючи тим самим можливості для зовнішньої торгівлі і міжнародного інвестування американської економіки. Достатньо сказати, що середня вартість морських перевезень у постійних цінах зменшилась з 95 дол. за тону вантажу у 1920 р. до 27 дол. у 1960 р. [553] з дальшою їх стабілізацією у наступні десятиліття.

Подібна динаміка змін характерна також для вартості повітряних вантажних перевезень, яка за вказаний період зменшилась на 78%. Як результат – стрімке зростання частки повітряних перевезень у США з 7% загального вантажообігу у 1965р. до 28% у 1998 р. На тлі одночасного зменшення вартості наземних (перш за все автомобільних) перевезень зі зростанням їх частки у загальному вантажообігу з 28% до 63% у період 1965-2013 рр. [553] це спричинило суттєве скорочення термінів поставок американської продукції на світові ринки і зростання оперативності реалізації економічними агентами зовнішньоторговельних операцій, вивівши експортно-імпортні операції на якісно вищий щабель транспортно-логістичного обслуговування.

Однак, навіть ці прогресивні зрушення у системі транспортної логістики не можуть прирівнятись з воістину революційними трансформаційними проривами у

сфері інформаційно-комунікаційних технологій та торгівлі послугами. Йдеться, зокрема, про багаторазове зниження вартості послуг зв'язку та трансакційних витрат на ведення операцій у сфері міжнародного інвестування, а також масове перенесення торговельних операцій у режим електронної комерції і реального часу. Так, якщо у 1930 р. трихвилинна телефонна розмова між Нью-Йорком і Лондоном коштувала 293 дол. США (за цінами 1998 р.), то у 1998 р. – 36 центів, а у 2010 р. – лише 20 центів [553]. Водночас зниження трансакційних витрат на обслуговування інвестиційних операцій суттєво розширило технічні можливості практичного використання складних фінансових інструментів в онлайн-режимі; частка електронних продажів становить нині близько 20%, а каналами Інтернет-торгівлі на глобальних ринках щорічно реалізується близько 18% загального товарообігу [89].

Характеризуючи фактори нарощування зовнішньої торгівлі США, не можна оминути увагою і наступальну державну політику у сфері лібералізації усіх форм взаємодії американської економіки із зовнішнім світом. Якщо до середини ХХ ст. вона була переважно протекціоністською (згідно ухваленого ще у 1930 р. Закону про тарифи Смута-Хоулі), то з середини 1950-х років ситуація у сфері тарифного регулювання докорінно змінилась. Так, американські політики і бізнесмени, повною мірою усвідомлюючи роль і значення зовнішньоекономічних операцій у диверсифікації своєї бізнес-діяльності, почали чинити потужний тиск на уряд з вимогою усунення бар'єрів на шляху інтеграції американської економіки у систему світового господарства та нівелювання бар'єрів входу на зарубіжні ринки.

Тож вже з середини 1970-х років США, здобувши незаперечних конкурентних переваг перед своїми зарубіжними партнерами і контрагентами, стали активно просувати на глобальному рівні ідею реалізації принципів вільної торгівлі товарами і послугами, безперешкодного транскордонного руху капітальних ресурсів і робочої сили. Не випадково, значні зусилля американського уряду було спрямовано як на зниження рівня власних торговельних тарифів, так і стимулювання інших країн до імплементації симетричних заходів торговельної політики. Більше того, після заснування у 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі процес взаємного відкриття економік держав-лідерів ще більше прискорився, ставши основою подальших процесів регіональної і глобальної інтеграції. Між тим, навіть у 1990 р., згідно досліджень авторитетних експертів, діючі тарифи і кількісні обмеження

імпортних операцій вартували американським споживачам близько 70 млрд. дол. США [461, с. 70].

Комплексний аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі США дає змогу зробити висновок про превалювання у її стратегічних пріоритетах трьох географічних напрямів: американського, азійського і європейського. На них у сукупності припадає близько 93% експортно-імпортних операцій цієї держави. Географічний розподіл експортно-імпортних операцій США відображає пріоритетність країн-партнерів за критеріями масштабів платоспроможного попиту на продукцію американських виробників, наявних можливостей розширювати американський сегмент глобального ринку товарів і послуг, а також ефективності діючого інструментарію державної політики стимулювання експорту багатонаціональних підприємств США. Незважаючи на доволі широкий перелік держав-партнерів Сполучених Штатів з торговельного співробітництва (понад 230 країн і територій), воно характеризується надмірно високим рівнем концентрації, коли 46,6% товарного експорту і 55,6% товарного імпорту у 2019 р. «замикається» вузьким колом країн-торговельних партнерів (Канада, Мексика, Німеччина, Великобританія, Китай та Японія²), у торгівлі з якими США має найбільше негативне сальдо торговельного балансу (додаток Б). Як свідчать дані, представлені у додатку Б, найбільшими торговельними партнерами США є їх співучасники по інтеграційному угрупованню НАФТА – Канада і Мексика. На них сукупно доводиться нині майже 30% американського експорту і 27% імпорту. Домінування Канади і Мексики у зовнішній торгівлі США обумовлене функціонуванням у рамках даного блоку повноцінної зони вільної торгівлі з лібералізованим режимом обміну товарами і послугами, сформованим на основі постадійного усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у їх міждержавному русі.

Незважаючи на збереження певних протекціоністських бар'єрів у торгівлі цілою низкою товарів і послуг, на які не поширюється національний режим і режим найбільшого сприяння (деревина, пиломатеріали хвойних порід, необроблена риба, морські перевезення, судноперевезення тощо), інтеграційна платформа НАФТА дає змогу здійснювати потужну експортну експансію країн-інтегрантів на ринки одна-

² Примітка.

Розраховано автором за даними додатку Б.

одної завдяки усуненню тарифних і нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі; максимальній лібералізації торгівлі послугами і сенситивними товарними групами; впровадженню механізму розв'язання торговельних спорів; формуванню у регіоні висококонкурентного середовища; а також узгодження урядами країн-учасниць політик у сфері державних закупівель, фінансових послуг та захисту прав інтелектуальної власності.

Друге місце за масштабами здійснюваних американськими суб'єктами господарювання зовнішньоторговельних операцій посідає Азійсько-Тихоокеанський регіон, на який припадає нині понад 23% експортних і 36,6% імпорتنих поставок. Колосальний платоспроможний попит споживчого ринку Сполучених Штатів Америки є дуже привабливим і критично важливим для імпортерів з азійського мегарегіону. Як показують дані додатку Б, тільки КНР у 2019 р. реалізувала у США товарної продукції на загальну суму 429 млрд. дол. США (що становить 17,1% сукупного американського імпорту товарів), Японія – на 95,4 млрд дол. (3,8%), а Респ. Корея – 74,8 млрд (3% відповідно).

Головним рушієм нарощування поставок китайської продукції на американський ринок в останнє десятиліття стало насамперед набуття КНР членства у СОТ у 2001 р., довготривалі її валютні маніпуляції із штучним заниженням курсу юаня відносно американського долара, надмірне субсидування експортних операцій, стримування зростання рівня заробітних плат у промисловості (а відтак і внутрішнього платоспроможного попиту), а також використання широкого спектру інших механізмів і заходів несумлінної конкурентної боротьби. Як результат – більш дешеві товари китайського виробництва значно похитнули конкурентні позиції імпорتنих аналогів на ринку США, що спричинило цілком закономірний нинішній стан американсько-китайських торговельних відносин, в яких КНР посіла перше місце за вартісними обсягами імпорتنих поставок до США (додаток Б).

За масштабами експортного ринку США Китай посідає третє місце (103 млрд. дол. США, або 6,2% його загальних обсягів у 2019 р.) після Канади і Мексики, відтіснивши Японію на четверте місце, а дисбаланс зовнішньої торгівлі з КНР є головним джерелом загального дефіциту торговельного балансу Сполучених Штатів. Пасивне сальдо у торгівлі США і КНР уперше було зафіксовано у 1990 р. (–

10,4 млрд. дол. США), а у подальші роки воно становило: –226,8 млрд. у 2009 р.; –273 млрд. у 2010 р.; –295,3 млрд. у 2011 р.; –315 млрд. у 2012 р.; –318,4 млрд. у 2013 р.; –342,3 млрд. у 2014 р.; –334,1 млрд. у 2015 р.; –347 млрд. у 2016 р. та –326,0 у 2019 р. [55].

Принагідно також відзначити, що КНР в останні роки стрімко збільшила поставки до США товарів з високою доданою вартістю, у тому числі високотехнологічної. Зокрема, закупівля Сполученими Штатами товарів високих технологій Китаю ще у 2014 р. оцінювалась у 154,6 млрд. дол. США (або 36,7% загального вартісного обсягу китайського імпорту). У загальному ж обсязі високотехнологічного імпорту США на частку Китаю припадало у 2014 р. понад 33%. Значними у структурі імпорту США з КНР є нині і такі статті як комп'ютери і електронна продукція (168 млрд. дол., 36,1% загального імпорту у 2014 р.); електротехнічне обладнання (38,9 млрд., 8,3%); інші промислові товари (37,6 млрд., 8,1%); товари побутового призначення (32,8 млрд., 7%); продукція машинобудування (29,6 млрд., 6,3%); взуття і шкіряні вироби (24 млрд.); продукція металургії (20,1 млрд.); меблі (18,4 млрд.); продукція хімічної промисловості (17,7 млрд.); автотранспорт і запасні частини (15,5 млрд.); текстиль (10,5 млрд. відповідно) [446, с. 178-179].

Між тим, стратегічна важливість Азійсько-Тихоокеанського регіону для зовнішньоторговельних операцій США обумовлена не тільки їх стремлінням зміцнити конкурентні позиції американського бізнесу у регіоні, але й вирішити ключове геополітичне завдання – стримати динамічне нарощування впливу Китаю (як гігантського економічного центру Азії) на даний регіон та «звужити» його потенціал, у тому числі і військово-політичний. З цього приводу ще у кінці 2010 р. Президент Б. Обама наголошував, що при «реалізації торговельної політики США мають керуватись виключно принципом вирівнювання правил гри для американських працівників і бізнесу; а за умов, коли 95% потенційних споживачів американської продукції перебувають за кордонами США, Америка не може дозволити таким країнам, як Китай, формулювати правила глобальної економіки» [2]. Йдеться насамперед про неповне виконання цієї державою взятих в рамках глобальної торговельної системи СОТ зобов'язань, порушення прав інтелектуальної

власності американських товаровиробників на території КНР, її агресивна протекціоністська торговельна і промислова політика, порушення стандартів безпеки і санітарних норм при виробництві експортних товарів.

Дана проблема ще більшою мірою загострюється у зв'язку зі зростаючими претензіями КНР на докорінну зміну діючих у міжнародній торгівлі умов ціноутворення, активізацією китайських державних компаній на світових ринках стратегічної сировини й енергоресурсів та встановленням свого контролю над головними глобальними зонами сировинних ресурсів. Причому така активність прослідковується нині практично за усіма напрямками китайської зовнішньої стратегії – у масштабних програмах модернізації збройних сил; зростаючій присутності на ринках і фінансових біржах США, Європи і Японії; валютній суперечці зі Сполученими Штатами щодо штучного заниження курсу національної валюти та переведення розрахунків за своїми експортно-імпортними операціями у китайський юань; завоюванні пріоритетного партнерства в інтеграційному угрупованні АСЕАН; наступальній й агресивній економічній дипломатії у Центральній Азії, Африці, Латинській Америці і на Близькому Сході [559].

Окремої уваги заслуговують і такі фактори як володіння Китаєм лівовою часткою боргових цінних паперів державного казначейства США (тобто державними резервами американських доларів) і колосальний профіцит його зовнішньої торгівлі зі Сполученими Штатами Америки. Не слід скидати з рахунків і доволі амбітних планів КНР у царині космічних програм, розширення впливу «м'якої сили» та китайської культурно-гуманітарної присутності у світі, а також можливі територіальні суперечки по усьому периметру його кордонів. І хоча Дж. Стігліц наголошує, що зростання китайської економіки є для США радше взаємодоповнюючим, а не взаємовиключним фактором економічного процвітання [487], яке може спричинити нарощування масштабів споживання американських товарів, однак головним завданням політичної й економічної дипломатії США на сьогодні є недопущення подальшого піднесення Китаю на світовій арені як основи можливої загрози національній безпеці США і довгострокового протистояння Вашингтону і Пекіна. Тож в останні роки основна тема дискусій, що точаться у політичних, бізнесових і науково-експертних колах США, стосується головного

питання: як не допустити, з одного боку, подальшого розширення глобального впливу КНР, призупинення боргового фінансування нею економіки Сполучених Штатів, витіснення американського бізнесу з традиційних для нього сегментів глобального ринку товарів і послуг, інвестиційного капіталу і фінансів; а з другого – послаблення лідерських позицій США в АТР, а отже – перегляду їх союзниками у регіоні своїх зобов'язань перед Вашингтоном.

Водночас, з часу свого приходу до влади президентська адміністрація Д.Трампа, реалізуючи задекларовані під час виборчої кампанії ідеї економічного націоналізму, переорієнтації зовнішньоекономічного курсу на забезпечення національної безпеки, захисту робочих місць, «відновлення справедливих умов ринкової конкуренції та позбавлення торговельних партнерів отримання вигод за рахунок американців», взяла рішучий курс на радикалізацію торговельної політики та активну протидію нарощуванню конкурентного впливу Китаю на глобальний ринок товарів і послуг способом ведення торговельної війни. Звернімось до цифр: до президентства Д. Трампа, близько 70% імпорتنих товарних поставок до США здійснювались на безмитній основі й одночасно понад 70% американського імпорту постачались на європейський ринок за нульовими чи зниженими ставками митного тарифу. У торгівлі ж з Китаєм середньозважена ставка митного тарифу до 2017 р. знизилась до 3,4%, тоді як у 1992 р. вона становила 5,3%; а середній рівень митного тарифу КНР у торгівлі зі Сполученими Штатами зменшився з 39,7 до 8,5% [398]. Вже до вересня 2019 р. середній рівень митного тарифу на імпорт товарної продукції з Китаю до США зріс до 21% з подальшим зростанням до 26,6% з грудня цього року. З вересня 2019 р. новими імпортними тарифами було покрито майже 51% американського імпорту з КНР [460, с. 17], що не тільки означає по суті «відкидання» міждержавних відносин до стану 1980-х років, але й нівелює усі конкурентні переваги Китаю від набуття ним членства у СОТ.

Про масштаби американо-китайської торговельної війни свідчать такі факти: запровадження у 2017 р. 30%-го тарифу на імпортовані з КНР до США сонячні батареї; підняття Сполученими Штатами у 2018 р. мита на імпорт китайської сталі до 25% та на імпорт алюмінію – до 10%; підняття у цьому ж році Китаєм митних тарифів на імпорт 128 видів імпортованих зі США товарів; запровадження

Сполученими Штатами 25%-го митного тарифу на 1,3 тис товарних позицій китайського імпорту, включаючи електроніку, запасні частини до літаків, радіоприлади, медичне обладнання та ін. [557].

У практичному плані, незважаючи на згоду КНР наростити обсяги закупівлі американських соєвих бобів і свинини та ненакладення підвищених імпорتنих мит на поставки американських літаків, напівпровідники і фармацевтичних препаратів, вона відповіла на недружні дії Сполучених штатів поетапним запровадженням митних тарифів у цілому на 58% американського імпорту, включаючи майже 100% поставок аграрної продукції. Особливої уваги заслуговує також запровадження Китаєм 25%-ної ставки митного тарифу на імпорт американського скрапленого природного газу, з огляду на його стратегічний пріоритет щодо нарощування обсягів експорту даного сировинного продукту на ринки країн Південно-Східної Азії і Європи. З урахуванням того факту, що КНР знизила ставки мита на цілу низку товарів з третіх країн, різниця у ставках митного тарифу на користь конкурентів США досягла в середньому 14%. Зокрема, тариф на імпорт автомобілів з Японії, Респ. Корея та Німеччини становить нині 15%, тоді як для американських автомобілів – 50% [46]. Подібні приклади можна продовжувати. Загалом, за півтора роки свого президентства Д. Трамп ініціював обкладення митними тарифами китайського імпорту до США на загальну суму 370 млрд дол. США щорічно [479]. За оцінками експертів ЮНКТАД, від торговельної війни постраждали обидва торговельних партнера, що виявилось, зокрема, у 25%-му зменшенні постачань дешевого китайського імпорту на американський ринок [557]. У результаті звільнені сегменти споживчого ринку США дуже швидко заповнились товарним імпортом Тайваню, Мексики, Європейського Союзу, В'єтнаму та інших держав.

Що стосується країн Європи, то сюди спрямовується нині майже 22% вартісних обсягів експортних поставок США, у тому числі 16,2% загального товарного експорту постачається на ринки Європейського Союзу. Незважаючи на збереження за Сполученими Штатами Америки статусу найважливішого торговельного партнера країн ЄС, з року в рік їх частка в експортно-імпортних операціях даного угруповання неухильно зменшується. Якщо у 2005 р. на США припадало 21,9% зовнішньоторговельного обігу ЄС, то у 2019 р. – тільки 14%, у тому числі 10,6% в

експорті і 16,2% в імпорті [178]. Подібна динаміка змін обумовлена насамперед вириванням Китаю та інших країн з новостворюваними ринками у найбільших глобальних експортерів, які у пошуках динамічних ринків збуту з високим платоспроможним попитом активно витісняють провідні країни світу з традиційних для них ринкових сегментів.

Однак, навіть активізація країн з новостворюваними ринками на глобальних ринках товарів і послуг не здатні призупинити об'єктивний процес нарощування масштабів і диверсифікації структури трансатлантичних потоків товарів, послуг і капіталу [514, с. 284]. Це є відображенням традиційної конвергенції ринкових інститутів США та Західної Європи, усталеності давно сформованих зовнішньоекономічних відносин між ними, а також наявності масштабного платоспроможного попиту обох регіонів на сучасний асортимент товарів і послуг, насамперед високотехнологічних й інноваційно-містких. Є всі підстави стверджувати, що США і Євросоюз виступають у взаємній торгівлі як рівні партнери, які володіють однаковим економічним потенціалом (найбільш яскраво це виявляється у торгівлі високотехнологічними товарами і послугами – авіакосмічною технікою; фармацевтичними товарами; радіо- і телекомунікаційним обладнанням; комп'ютерною й офісною технікою; медичними, високоточними й оптичними приладами [466]), включені в одні і ті ж самі глобальні вартісні ланцюги. Відтак – американський вектор і надалі залишатиметься пріоритетним у зовнішній торгівлі Європейського Союзу.

Натомість інші регіони світу посідають відносно незначну частку зовнішньої торгівлі США. Так, на Південну і Центральну Америку припадає 9% експорту і 5% імпорту, на Африку – 1,5% і 1,2%, на інші країни – 4,6% і 7,2% відповідно. Це підтверджує незначний економічний інтерес з боку американських компаній і БНП до цих регіонів, котрі не мають, з одного боку, достатнього платоспроможного попиту на американську продукцію, а з другого – відповідних економічних і науково-технічних ресурсів для продукування товарів, що можуть зацікавити американського споживача.

Комплексна оцінка сучасних конкурентних позицій Сполучених Штатів Америки на глобальному ринку вимагає детального аналізу товарної структури їх

експортно-імпортних операцій, яка відбиває характер спеціалізації держави у глобальній моделі міжнародного поділу праці та її участь у глобальних ланцюгах доданої вартості. З даних рис. 2.3 можна зробити висновок про висококонкурентні позиції США на світовому ринку за експортом як високотехнологічних товарів, так і продукції традиційних галузей, котрі вже давно переведені на інноваційні «рейки» і розвиваються у руслі провідних інноваційних і науково-технічних трендів глобального розвитку.

Так, у період 2003-2019 рр. основними статтями американського експорту було транспортне обладнання (338,6 млрд. дол. США, або 20,6% загального товарного експорту у 2019 р.), електронна продукція (273 млрд., 16,6%), продукція хімічної промисловості (243,7 млрд., 14,8%) та продукція агропромислового сектору (150,5 млрд., 9,1% відповідно [350, с. 38]). Дещо парадоксальним, як для типової постіндустріальної економіки, є нарощування з 2011 р. обсягів поставок економічними агентами США енергетичних ресурсів на глобальний ринок. Їх експорт з 2003 р. до 2019 р. зріс з 13,7 до 206,3 млрд. дол. США, що становить 12,5% сукупних експортних поставок товарів держави на кінець періоду. Подібного роду парадоксальність впливає з того, що практично увесь післявоєнний період економічного розвитку Сполучених Штатів (особливо за часів від Г. Трумена до Р.Рейгана) пройшов під гаслом «Консервація власної паливно-енергетичної бази й імпорт дешевих енергоносіїв з країн Близького Сходу». Однак, вже з середини 2000-х років ситуація почала стрімко змінюватись: динамічне розгортання у США «сланцевої революції», активне включення їх нафтогазових гігантів та невеликих незалежних нафтових компаній (*Anadarko Petroleum, Apache, Continental Resources, Chesapeake Energy, Devon Energy, EOG Resources, Oasis Petroleum* та ін. [504, с. 94]) у повномасштабне видобування сланцевого газу і нафти (з метою компенсування зменшення масштабів видобутку з традиційних родовищ вуглеводневої сировини) фундаментально змінили глобальний «енергетичний ландшафт» з висуванням Сполучених Штатів Америки у світові лідери з видобутку і постачання світовим споживачам енергетичних товарів.

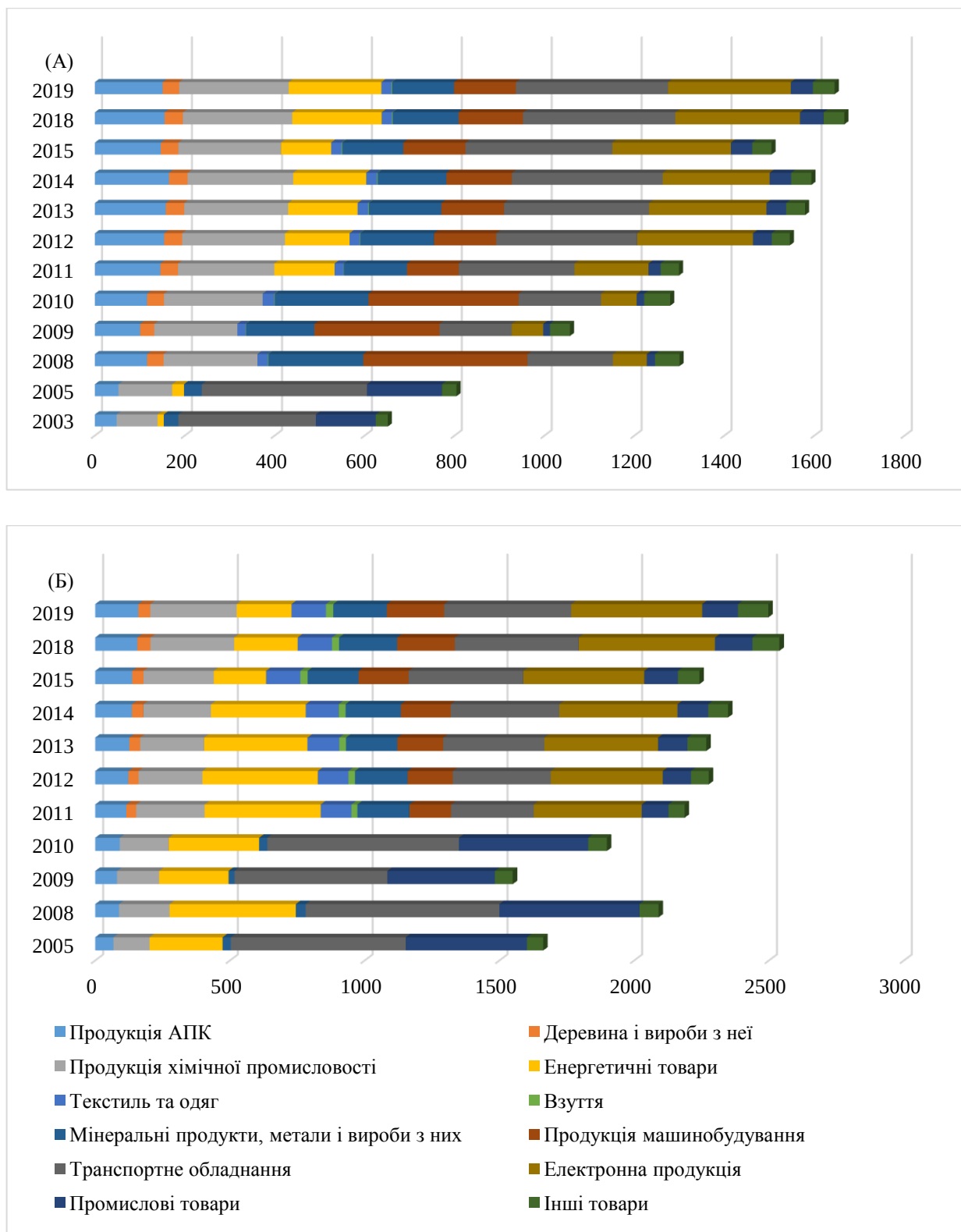


Рис. 2.3. Товарна структура експортних (А) і імпортних (Б) операцій США протягом 2003-2019 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [344, с. А-3; 345, с. А-3; 348, с. 237; 350, с. 38, 40].

Достатньо сказати, що тільки у період 2000-2014 рр. видобуток нетрадиційного газу у США зріс з 156,4 до 543,6 млрд. м³, у тому числі сланцевого газу – з 23,1 до

378,8 млрд., а газу щільних колекторів – з 94,2 до 127,7 млрд. відповідно [504, с. 94]. І це без урахування колосального економічного ефекту освоєння сланцевих ресурсів – 2,5 млн нових робочих місць і 100 млрд. дол. США додаткових надходжень у бюджети усіх рівнів [412]. З огляду на швидке відновлення американськими компаніями світового лідерства за масштабами розвідувального та промислового буріння, нині вони активно шукають ринки збуту своїх паливно-енергетичних товарів, насамперед на європейському континенті³. Ми переконані, що масштабні постачання американського сланцевого газу і нафти здатні завдати колосальних збитків Російській Федерації аж до її витіснення з європейського ринку, з огляду на військову агресію РФ проти України, а відтак – потужного тиску секторальних санкцій на країну-агресора.

Що стосується товарної структури імпорتنих поставок у США, то тут домінуючі позиції посідають такі статті як-от: електронна продукція (485,3 млрд. дол. США, або 19,4% загального товарного імпорту у 2019 р.), транспортне обладнання (472 млрд, 18,9%), хімічна продукція (320,1 млрд, 12,8%), енергетичні товари (204 млрд, 8,2%), продукція машинобудування (212,8 млрд., 8,5% відповідно [350, с. 38, 40]). Як бачимо, відносний розподіл експортних і імпорتنих товарів є практично ідентичним, тож на перший погляд не зовсім зрозумілою може здатися міжнародна спеціалізація Сполучених Штатів у глобальній економіці. На нашу думку, подібна ситуація може бути пояснена кількома причинами: по-перше, глибоким рівнем включення американських виробників у глобальні ланцюги доданої вартості і фрагментарні мережі транснаціонального виробництва; по-друге, різним технологічним класом однотипних експортних і імпорتنих товарів; по-третє, високим рівнем продуктивності суспільної праці, яка лежить в основі колосального виробництва товарів традиційних галузей, надлишки яких збуваються на глобальному ринку; по-четверте, величезним платоспроможним попитом

³ Примітка.

Ще у 2015 р. у штаті Луїзіана завершилось будівництво СПГ-терміналу Cheniere Energy's Sabine Pass, з якого з січня 2016 р. ведуться регулярні постачання американського скрапленого природного газу до Західної Європи. Даний термінал отримав дозвіл на експорт 2,2 млрд куб. ф газу щоденно, а вже існуюча інфраструктура дає змогу США щорічно експортувати 80-90 млрд. м³ газу щорічно.

американського суспільства, який дає змогу споживати яв товари власного виробництва, так і імпортні.

І, нарешті, не можна скидати з рахунків і особливу специфіку американської зовнішньої торгівлі. Йдеться про те, що оскільки розрахунки за експортно-імпортними операціями здійснюються в американських доларах, то з погляду компаній і підприємницьких структур США весь глобальний ринок товарів і послуг розглядається ними як їх внутрішній ринок, а не джерело надходження в країну іноземної валюти. Таким чином, мотивація купівлі чи продажу економічними агентами США товарів однієї і тієї ж номенклатурної групи обумовлені насамперед можливостями економії трансакційних витрат, коли дешевший імпорт з третіх країн дає змогу ефективно стримувати інфляційні процеси, сприяє зростанню доходів громадян, нарощуванню споживчого попиту і, як наслідок – макроекономічному зростанню. Це власне й визначає подібність товарної структури американського експорту й імпорту.

Що стосується регіонального розподілу зовнішньоторговельних операцій США, то серед 50 американських штатів найбільший внесок у їх експорт роблять Техас (30,1 млрд дол. США товарного експорту, або 20,8% його загального обсягу за результатами травня 2021 р.); Каліфорнія (14,9 млрд, 10,3%); Вашингтон (3,6 млрд, 2,5%); Нью-Йорк (6,8 млрд, 4,7%); Іллінойс (5,8 млрд, 4%); Мічиган (4,5 млрд, 3,1%) та Флорида (4,7 млрд, 3,2% відповідно) [370, с. 44]. Як бачимо, такий розподіл повною мірою відбиває сучасні параметри регіональної конкурентоспроможності Сполучених Штатів з наявністю пула найбільш конкурентних штатів, які концентрують економічну, науково-технічну і фінансову могутність національної економіки.

Уже упродовж багатьох десятиліть США утримують усталений статус одного з найбільших світових продуцентів *послуг*. Якщо у 1950 р. тільки 2% усіх вироблених послуг включались в експортні операції держави, то у 1998 р. – 6%, а у 2019 р. – на послуги припадало 33,4% сукупного американського експорту (у 1950р. – не більше 17%) [551, с. 9; 350, с. 44]. Тож особливої уваги заслуговує диспозиція держави на глобальному ринку послуг, на якому вона є незаперечним лідером (посідаючи

перше місце у світі за експортом і імпортом) і має традиційно позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Так, постійно зростаючий глобальний попит на послуги американських продуцентів є причиною динамічного нарощування зовнішньоторговельного обігу послугами США з 464,2 млрд. дол. США у 1999 р. до 1440,6 млрд. у 2019 р. При цьому експорт зріс з 271,3 до 845,2 млрд., а імпорт – з 192,9 до 595,4 млрд. відповідно (додаток В).

А загалом, доходи американських компаній від експорту послуг упродовж 2000-2019 рр. щорічно зростали на 16-18%, що удвічі перевищувало відповідний показник 1980-х років. За своїм складом і функціональною належністю послуги, що включені нині до експортних й імпортних трансакцій Сполучених Штатів Америки, мають доволі неоднорідний і гетерогенний характер. Йдеться про те, що вони об'єднують доволі різномірні в економічному плані операції, які є результатом не тільки процесу обміну товарами і капіталами, науково-технічними знаннями й інноваційними розробками; але й обмінних операцій, здійснюваних урядовими організаціями. Саме за такими трансакціями у американських суб'єктів господарювання пов'язані надходження і платежі, що відображаються за статтями платіжного балансу. Хоча в останнє десятиліття спостерігається неухильне зростання експорту практично усіх видів послуг, основний приріст їх зовнішньоторговельного обігу забезпечується надходженнями від подорожей (усі цілей, включаючи освітні послуги) – 213,5 млрд. дол. США, 25,3% загального імпорту у 2019 р.; зборів за використання інтелектуальної власності – 128,9 млрд., 15,3%; інших видів бізнес-послуг – 180,1 млрд., 21,3%; транспортних послуг – 91,4 млрд., 10,8%; фінансових послуг – 111,3 млрд., 13,2% відповідно [377].

Основний приріст імпорту послуг припадає також на подорожі (надходження за якими протягом 1999-2019 рр. зросли з 59,6 до 152,3 млрд. дол. США, 25,6% загального імпорту на кінець періоду), транспортні (з 49,6 до 110,1 млрд., 18,5%) та інші бізнес-послуги (з 23,9 до 117,6 млрд., 19,8% відповідно) [377]. Домінування у видовій структурі експорту послуг Сполучених Штатів Америки такого напрямку як подорожі обумовлене насамперед загалом низьким (порівняно зі світовими) рівнем внутрішніх транспортних витрат та цін на товари і послуги, високорозвиненою туристичною інфраструктурою, високою кваліфікацією кадрів туристичної

індустрії, а також авторитетним репутаційним брендом країни. Не слід скидати з рахунків і той факт, що з причин загострення конкуренції на ринку туристичних послуг національні оператори суттєво змінили свої підходи до організації і ведення готельного господарства у напрямку максимально повного врахування національної специфіки іноземних туристів.

Як результат – формування в економіці США високорозвиненої туристичної індустрії, інституційну основу якої становлять нині компанії і фірми, що організують поїздки іноземних туристів, продаж путівок і турів; надають диверсифікований спектр послуг з розміщення і харчування туристів, їх пересування по країні; органи управління, інформаційного забезпечення туристичного бізнесу, рекламного просування туристичних продуктів; а також підприємства з виробництва і продажу товарів туристичного попиту [472, с. 20]. За останні двадцять років (1999-2019 рр.) загальні надходження від послуг у сфері подорожей зросли майже удвічі і значно перевищують відповідний показник Італії, Франції, Іспанії та інших світових центрів в'їзного туризму.

За умов системних структурних трансформацій світогосподарської системи, науково-технічної революції та динамічного розгортання техноглобалізаційних процесів запорукою здобуття економічними агентами усталених конкурентних переваг на товарних ринках є володіння найпередовішими інноваційними розробками, завдяки яким можна налагодити випуск найновіших зразків продукції та сформувати у глобального споживача якісно нові потреби у товарах і послугах. Саме тому з метою зміцнення свого глобального конкурентного лідерства США в останні десятиліття активно здійснюють торговельні операції з науково-технічними знаннями, які стають об'єктом міжнародного науково-технічного обміну у формі патентів, ліцензій, товарних знаків, промислових зразків та інших об'єктів інтелектуальної власності. Як показують дані, подані у додатку В, у період 1999-2019 рр. щорічні вартісні обсяги отриманих американськими суб'єктами господарювання зборів за використання об'єктів інтелектуальної власності зросли з 47,7 до 128,9 млрд. дол. США; а обсяги сплачених – з 13,3 до 57,1 млрд. дол. відповідно. Частка експортних поставок даного виду послуг на світові ринки за вказаний період стабільно становила від 16 до 20% загального експорту послуг; а

частка імпорту – від 7 до 9,5% відповідно. Принагідно відзначити формування чітко виражених трьох каналів експортних поставок американських об'єктів інтелектуальної власності на глобальний ринок послуг: по-перше, експорт патентів і ліцензій у промисловий сектор зарубіжних держав; по-друге, закордонний продаж продуктів медіа-індустрії (кінофільмів, телепередач тощо), де об'єктом ліцензії є авторське право, що поширюється на твори, незалежно від їх форми і призначення; по-третє, надходження від використання американських прав на книги, пластинки і магнітофонні записи, радіопередачі, франчайзингові операції, використання програмного забезпечення та інші види «невидимих» операцій [472, с. 17-19].

Та значна увага, що її приділяють економічні суб'єкти США експорту об'єктів інтелектуальної власності, пояснюється насамперед їх стремлінням у будь-який спосіб прискорити процес освоєння нових ринків і частково покрити власні витрати на дослідження і розробки. Більше того, експорт науково-технічних знань (зокрема у формі ліцензійного обміну) нерідко має значно більший економічний ефект порівняно з поставками готових товарів, особливо за умов збереження значних проблем зі збутом готової продукції чи недостатніх масштабів власного виробництва або виходу на зовнішні ринки [472, с. 17]. Таким чином, великомасштабний експорт й імпорт послуг, пов'язаних з транскордонним рухом об'єктів інтелектуальної власності, є свідченням не тільки високого рівня наукових досліджень у США, їх потужного науково-технічного потенціалу та колосального продукування національними економічними агентами об'єктів інтелектуальної власності для потреб глобальних ринків; але й значного імпорту наукових знань та активного використання результатів інноваційних розробок усього світу. У контексті нарощування глобального конкурентного лідерства Сполучених Штатів це набуває критично важливого значення, оскільки сучасний імпорт наукових знань охоплює насамперед фундаментальні дослідження і розробки, котрі, потребуючи значних капіталовкладень, є менш вигідними для американських корпорацій з погляду рентабельності та терміну віддачі [546, с. 117].

Трійку лідерів сервісної сфери за показниками експорту-імпорту послуг на глобальні ринки «замикають» *транспортні послуги*. Вони репрезентують доволі специфічний товар, що купується і продається на диверсифікованих транспортних

ринках, сегментованих за якісними ознаками видів транспорту, географічних районів перевезень, а також видів транспортованих вантажів і перевезень. Цілком закономірно, що, володіючи високорозвиненою і розгалуженою транспортною інфраструктурою (4 млн миль громадських доріг, 140 тис. миль залізничних колій, 25 тис. водних шляхів, 5,2 тис. цивільних аеропортів [472, с. 21]), США є безумовним глобальним лідером з надання транспортних послуг. Як показують дані додатку В, у період 1999-2019 рр. вартісні обсяги їх експорту зросли з 43,2 до 91,4 млрд. дол. США (11-16% загального експорту послуг), а імпорт – з 46,9 до 110.1 млрд. (19-25% відповідно).

Природне стремління утримати і зміцнити свої конкурентні позиції на глобальному ринку послуг спонукає американських операторів пасажирських перевезень постійно модернізовувати парки рухомого складу; впроваджувати конвертовані їх типи (з можливістю швидкого переобладнання з пасажирських у вантажні і навпаки); застосовувати нові технології пасажиро- і вантажних перевезень; створювати нові класи суден і морського транспорту (зокрема контейнеровозів); імплементувати у господарську практику гнучкі моделі транспортних послуг та технології ціноутворення тощо. По суті це задає головні напрями розвитку глобальної транспортної індустрії, а отже – змушує операторів по всьому світу неухильно підвищувати якісні стандарти міжнародного транспортного обслуговування (за одночасного зниження транспортних тарифів), відповідаючи на усі запити глобального споживача.

В останні роки, за даними Бюро економічного аналізу США, швидко зростає експорт-імпорт так званих «інших бізнес-послуг», до яких належить понад двадцяти видів послуг (з 1999 р. до 2019 р. їх зовнішньоторговельний обіг зріс з 64,8 до 297,7 млрд. дол. США); фінансових послуг (з 27,7 до 145 млрд.); страхових послуг (з 12,5 до 66,9 млрд.); технічного обслуговування і ремонтних послуг (з 5,4 до 41,3 млрд.); а також телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг (з 25,6 до 91 млрд. відповідно) (додаток В). Як бачимо, міжнародна торгівля послугами Сполучених Штатів Америки має глобальний характер і, незважаючи на усі зміни, що відбуваються на світових ринках, конкурентні позиції держави залишаються непохитними і справляють потужний позитивний вплив на динаміку її

макроекономічних показників, значною мірою компенсуючи колосальне негативне сальдо у торгівлі товарами.

Резюмуючи вищенаведене, відзначимо, що глобальна фаза розвитку зовнішньої торгівлі Сполучених Штатів Америки характеризується випереджальною динамікою нарощування її масштабів порівняно з темпами приросту національного валового внутрішнього продукту, максимальною лібералізацією умов реалізації експортно-імпортних операцій держави, а також системною диверсифікацією її географічної, товарно-продуктової і регуляторно-інституційної структури. Це спричиняє не тільки інтенсифікацію товарного обміну між США і їх торговельними партнерами, але й подальше поглиблення міжнародного поділу праці, загострення глобальної конкуренції за джерела сировини і ринки збуту, динамічну розбудову глобальної торговельно-логістичної інфраструктури та модернізацію глобальної торговельної системи.

Формування глобального попиту і глобального пропонування товарів і послуг американського виробництва, його здатність задовольняти найвибагливіший споживчий попит є нині найбільш ефективними механізмами забезпечення рівноваги світового ринку, інтегративного включення до нього експортоорієнтованих секторів економіки США та значного розширення чисельності національних суб'єктів експортно-імпортних операцій. Це забезпечується завдяки посиленню взаємовпливу і взаємозалежності національних економік, дедалі більшому залученню до них агентів малого і середнього бізнесу, розвитку туристичної індустрії, фінансового і консалтингового бізнесу, інформаційного і креативного секторів.

Між тим, незважаючи на неухильне зростання вартісних обсягів експортно-імпортних операцій держави, посилення її конкурентних позицій на світовому ринку високотехнологічних товарів й об'єктів інтелектуальної власності, постійне нарощування доходів американських компаній від експорту послуг, зовнішня торгівля США характеризується цілою низкою асиметрій і структурних дисбалансів. Це, зокрема, постійне зниження з 1950-х років частки США у світовій торгівлі, стабільне перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту, надмірно високий рівень концентрації торговельних потоків,

довготривале негативне сальдо товарної торгівлі та ін. Їх негативний вплив на стан американської економіки особливо мультиплікувався під час глобальної економічної кризи 2007-2010 рр. та пандемії Covid-19, що вимагає суттєвого удосконалення інструментарію національної експортної політики і системи комерційної дипломатії з метою підвищення її стійкості до зовнішніх шоків і дисбалансів, а також утримання усталених конкурентних переваг держави за найбільш піонерними напрямками науково-технічного прогресу й інноваційного розвитку.

2.2. Національна експортна стратегія як інструмент антикризової політики

Досягнення Сполученими Штатами Америки глобального конкурентного лідерства за міжнародними торговельними каналами передбачає насамперед імплементацію дієвих механізмів і важелів державної експортної стратегії. Вона є концентрованим вираженням, з одного боку, об'єктивного процесу транснаціоналізації економіки країни та її включення у глобальні вартісні ланцюги і фрагментарні виробничі мережі, а з другого – широкого кола національних інтересів США на глобальних ринках, зорієнтованих у стратегічному плані на максимальне розширення міжнародного торговельного обміну. Останній розглядається не тільки як центральне ядро модернізації структури національної економіки, але й базова основа реалізації конкурентних переваг американської економіки на глобальних ринках з досягненням головної кінцевої мети – нарощування національного багатства США за рахунок власних і зарубіжних ресурсів. Так, світовий досвід засвідчує, що відкриті зовнішнім ринкам національні економіки з розвинутими експортоорієнтованими галузями і секторами здобувають вагомі конкурентні переваги і додаткові джерела макроекономічного зростання порівняно із закритими. Підтвердженням цього є, зокрема, розрахунки експертів Інституту міжнародної економіки США, згідно яких запровадження режиму вільної торгівлі й інвестицій здатне щорічно генерувати додаткові 500 млрд. дол. національного доходу цієї держави, або 5 тис. дол. на кожне домогосподарство [171, с. А 23].

Своєю чергою, дослідження, проведене науковцями Університету штату Мічиган, підтверджує, що зниження на третину торговельних бар'єрів у торгівлі продукцією сільського господарства, промисловими товарами та послугами здатне збільшити доходну частину державного бюджету США на 164 млрд. дол. США (або 1477 дол. на кожне домогосподарство) щороку, а повна їх ліквідація – на 497 млрд. дол. відповідно [50; 51]. Не випадково, продуктивна ідея щодо наявності тісного взаємозв'язку між рівнем торговельної відкритості країн та динамікою їх макроекономічного зростання і конкурентного розвитку лягла у свій час у методичну розробку експертами Світового економічного форуму такого показника як Індекс залучення країн у світову торгівлю (*The Enabling Trade Index*). На його основі оцінюються конкурентні переваги й ефективність державної політики у сфері стимулювання зовнішньої торгівлі, забезпечення сприятливого ділового клімату та доступу національних економічних агентів до міжнародних ринків, розвитку транспортно-логістичної і комунікаційної інфраструктури⁴. Зокрема, за підсумками 2016 р. Сполучені Штати Америки у країновому рейтингу Індексу залучення країн у світову торгівлю посіли 22 позицію з загальним індексом 5,24 та такими значеннями субіндексів: доступ до внутрішніх ринків – 5,26 (56 місце); доступ до зовнішніх ринків – 5,27 (120 місце); митне адміністративне управління – 5,89 (17 місце); доступність і якість транспортної інфраструктури – 6,08 (7 місце); доступність і якість транспортних послуг – 5,55 (14 місце); доступність і використання інформаційно-комунікаційних технологій – 6,18 (15 місце); операційне середовище – 5,22 (22 місце) [335, с. 14-15, 17, 36-42]. Як бачимо, найбільш «вузькими місцями» зовнішньоторговельної стратегії США є доступ до внутрішніх і зовнішніх ринків.

⁴ Примітка.

Індекс залучення країн у міжнародну торгівлю, що його кожні два роки розраховують експерти Світового економічного форуму, являє собою інтегровану оцінку чотирьох груп показників-субіндексів відкритості національних економік: доступу до внутрішніх і зовнішніх ринків (оцінює ступінь і складність діючого тарифного режиму країни та тарифних бар'єрів, що обмежують діяльність національних експортерів); митного адміністративного управління (оцінює ефективність і транспарентність діяльності національних митних органів); інфраструктури (оцінює якісні кондиції національної транспортно-комунікаційної інфраструктури та системи пов'язаних послуг, що забезпечують експортно-імпортну діяльність економічних агентів); операційного середовища (оцінює якість операційного середовища діяльності підприємницького сектора, що здійснює зовнішньоторговельну діяльність, з погляду захисту прав власності, якості і неупередженості діяльності державних управлінських інституцій, рівня виконання міжнародних угод, наявності фінансового ресурсу підтримки зовнішньоторговельних операцій, відкритості країни міжнародному інвестиційному капіталу, а також ступеня особистої безпеки та рівня злочинності у суспільстві, включаючи загрози тероризму).

Підтвердженням масштабності і вагомості ролі державної підтримки і стимулювання експортної діяльності національних суб'єктів господарювання є, зокрема той факт, країни-члени ОЕСР на ці цілі щорічно витрачають майже 0,4% свого ВВП, а загальні щорічні обсяги експортного кредитування країн-членів даної організації становили у 2011 р. 110,9 млрд. дол. США, у 2012 р. – майже 130 млрд., у 2013 р. – 100,5 млрд., у 2014 р. – 105,4 млрд., 2015 р. – 75,9 млрд., у 2016 р. – 66,2 млрд. (рис. 2.4), у 2017 р. – 58 млрд, у 2018 р. – 78 млрд, у 2019 р. – 75 млрд, а у 2020 р. – 60 млрд [92, с. 26].

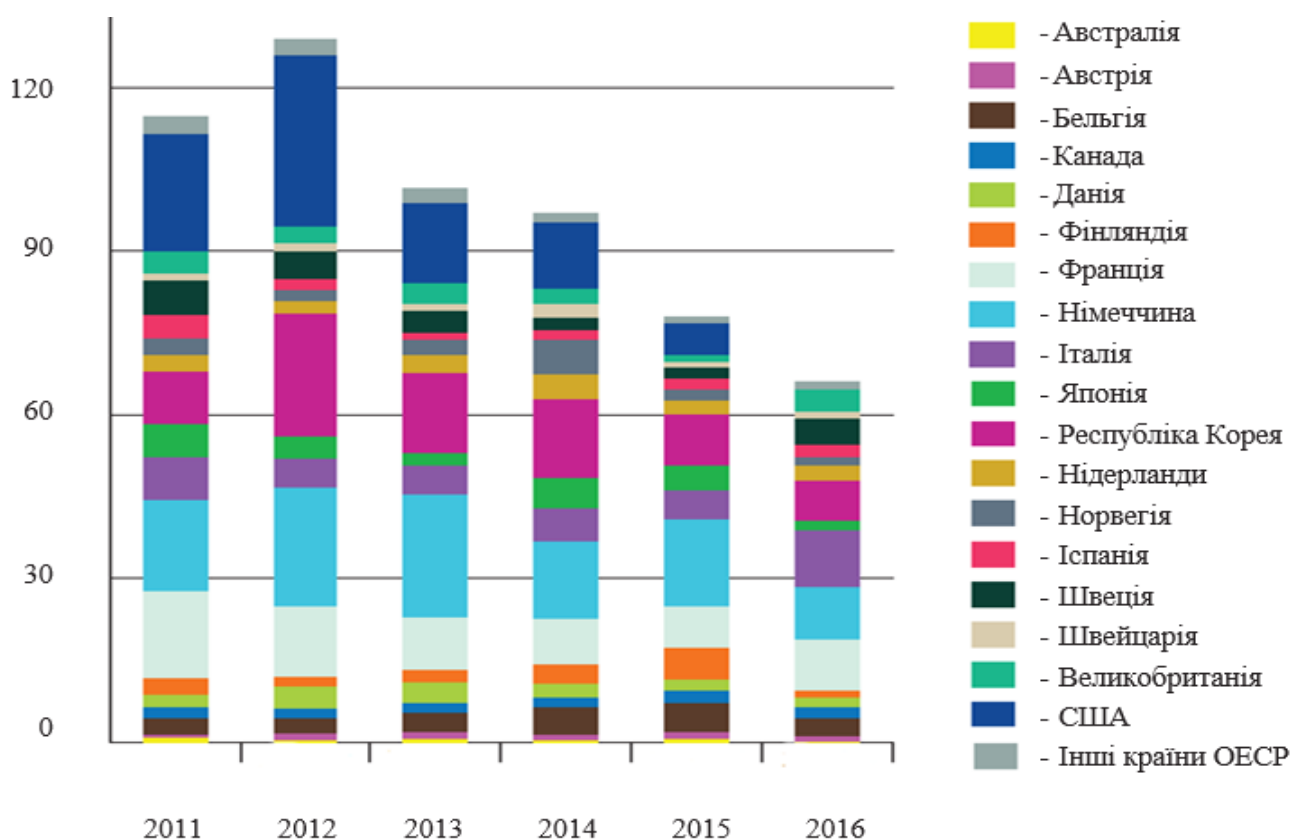


Рис. 2.4. Вартісні обсяги офіційного експортного кредитування за країнами ОЕСР протягом 2011-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: [92, с. 18].

Більше того, за умов наростання нестабільності кон'юнктури глобальних ринків і значного загострення конкурентної боротьби економічних агентів за найбільш сприятливі умови збуту продукції отримання експортних кредитів у тій чи іншій формі є обов'язковою умовою виконання майже 80% міжнародних торговельних угод [545, с. 151]. Характеризуючи державну експортну стратегію Сполучених Штатів Америки, особливо слід відзначити, що, незважаючи на відносно низький показник їх експортної квоти (у довгостроковому періоді не

більше 10%), у державі імплементуються ефективні і навіть агресивні, з погляду експортної експансії, механізми й інструменти підтримки національних експортерів. Вони включають як заходи щодо *формування у державі сприятливого бізнес-клімату* та формування внутрішніх джерел нарощування міжнародної конкурентоспроможності економічних агентів, так і *імплементацию спеціального інструментарію підтримки експортної діяльності національних підприємницьких структур* та захисту їх економічних інтересів на зовнішніх ринках з широким використанням заходів прямого і непрямого стимулювання.

Даний інструментарій охоплює цілу низку важелів, а саме: надання національним компаніям експортних кредитів, кредитних гарантій і страхування експортних поставок; державну економічну допомогу американським експортерам; полегшення їх доступу до імпорتنих компонентів для нарощування експортного виробництва; надання кредитних гарантій експортерам продукції агропромислового комплексу; державна підтримка проектів американських компаній у сфері виробництва екологічних товарів і послуг; фінансова підтримка іноземних споживачів продукції американського виробництва; надання державної допомоги суб'єктам господарювання при реалізації ними середньо- і довгострокових інвестиційних компаній.

У даному контексті принагідно також відзначити, головну рису національної системи державної підтримки експорту США – безумовний пріоритет ринку за одночасного збереження максимальної економічної свободи суб'єктів господарювання і створення для них еквівалентних умов ведення бізнес-діяльності. Роль держави за таких умов зводиться до фінансової підтримки експортної діяльності на основі імплементції нормативно-правових механізмів і важелів податкової, грошово-кредитної, монетарної і валютно-фінансової політики. Більше того, Сполучені Штати Америки, як прихильники ринкових методів господарювання, транспарентного бізнес-середовища і відкритої конкурентної боротьби суб'єктів господарювання, ніколи штучно не визначали стратегічних пріоритетів підтримки національного експорту, а орієнтувались виключно на конкурентну спроможність національних суб'єктів господарювання оперативно й

гнучко реагувати на потреби глобального ринку. Стратегічні ж пріоритети виходу на зовнішні ринки завжди визначали самі експортери і у разі необхідності отримання державної підтримки вони подають заявки на розгляд відповідних місцевих і федеральних органів влади.

Крім того, федеральні органи державного управління у рамках реалізації регіональної політики вирівнювання внутрішньокраїнових диспропорцій економічного розвитку також можуть ініціювати проекти і програми підтримки експортної діяльності підприємницьких структур, що функціонують у депресивних регіонах США. З-поміж прикладів таких проектів можна навести, зокрема, державну програму «*Made in Rural America*» *Initiative*», яка передбачає об'єднання федеральних і місцевих фінансових ресурсів з метою інвестиційної й експортної підтримки місцевих сільгоспвиробників і громад, розширення їх доступу до нових клієнтів і зарубіжних ринків. З цією метою на регулярній основі здійснюється навчання сільських компаній-експортерів та посадових осіб, надається федеральна фінансова допомога економічним суб'єктам для їх участі у міжнародних виставках і ярмарках по усій країні, а також зарубіжних торговельних місіях. Так, американські компанії, що скористались ресурсом цієї державної програми, здійснюють глобальні продажі більш ніж 95% світовим споживачам, котрі проживають за межами США [220].

У Сполучених Штатах Америки широкого поширення отримали також галузево-секторальні програми і проекти з підтримки національного експорту. Один з пріоритетних експортних напрямів репрезентують, зокрема, сільськогосподарська сировина і продовольство, державне стимулювання яких ґрунтується на всебічній підтримці американських фермерських господарств та реалізації державної аграрної політики. Про масштаби такого стимулювання свідчить, зокрема, той факт, що на фінансування програм експортної підтримки аграрної продукції (безпосереднім реалізатором яких є Служба сприяння зовнішньоекономічній діяльності фермерських господарств (англ. – *Foreign Agricultural Service* – FAS)) щорічно виділяється близько 6% загального бюджету Міністерства сільського господарства США. Наприклад, загальний фонд фінансування даною інституцією основних

програм і проектів у 2000р. становив 3,3 млрд. дол. США, у 2010 р. і 2011 р. – по 5,7 млрд., у період 2016-2017рр. – по 2,6 млрд [7, с. 22]; упродовж 2019-2020 р. – по 2,9 млрд [12, с. 18]. Подібні обсяги підтримки даною інституцією американських аграріїв у період 1977-2018 рр. забезпечили їм сукупних експортних доходів на загальну суму 335 млрд. дол. США, або 8,2 млрд у середньорічному вираженні [389].

А загалом, згідно дослідження американських університетів, Програма доступу до ринку (*Market Access Program*) і Програма розвитку зарубіжного ринку (*Foreign Market Development Program*)⁵ [388], що реалізуються Службою сприяння зовнішньоекономічній діяльності фермерських господарств у період 1977-2014 рр., забезпечили сукупні експортні доходи сільськогосподарських підприємств США на рівні 309 млрд. дол. США (у середньому 8,2 млрд. дол. щороку). Протягом 2002-2014 рр. завдяки реалізації цих програм доходи державного бюджету США щорічно зростали на 39,3 млрд. дол., доходи населення – на 2,1 млрд., валовий внутрішній продукт – на 16,9 млрд., а доходи від використання робочої сили – на 9,8 млрд. дол. у рік відповідно. І це без урахування 239 тис. нових робочих місць, у тому числі 90 тис. – у сільському господарстві [388]. Як бачимо, збалансована державна політика в аграрному секторі, всебічна підтримка експорту сільськогосподарської продукції та стимулювання зовнішнього платоспроможного попиту на агропромислову продукцію американського виробництва є запорукою її високих конкурентних позицій на глобальних ринках.

З метою максимально повної реалізації своїх національних інтересів на глобальних ринках Сполучені Штати активно використовують механізм переговорів як на багатосторонніх платформах ГАТТ/СОТ чи ОЕСР, так і двосторонньому чи регіональному рівнях. Так, саме лідерські позиції цієї держави у діяльності глобальної торговельної системи СОТ (навіть незважаючи на незавершеність Дохійського раунду переговорів, що загальмувало подальший інституційний розвиток даної організації) дає їй змогу очолювати світовий процес лібералізації міжнародної торгівлі послугами та транскордонного руху інвестиційного капіталу,

⁵ Примітка.

Сукупний бюджет Програми доступу до ринку Служби сприяння зовнішньоекономічній діяльності фермерських господарств на 2021 фінансовий рік становить 151 млн. дол. США; а Програми розвитку зарубіжного ринку – 26,6 млн.

конвергенції національних конкурентних політик та системи державних закупівель, захисту прав інтелектуальної власності та стимулювання електронної комерції тощо [547, с. 25].

У статусі основного провайдера інституційного розвитку організацій глобального економічного менеджменту США активно використовують платформу СОТ для зміцнення свого глобального конкурентного лідерства насамперед на основі перегляду передбачених цією інституцією умов імпорتنих постачань, застосування її арбітражних механізмів та інструментарію антидемпінгових розслідувань і компенсаційних мит. Так, спираючись на діючі норми і правила СОТ, узгоджені з американським законодавством у сфері міжнародних торговельних відносин, Сполучені Штати Америки в останні роки у 22 випадках добивались докорінного перегляду умов імпорتنих постачань, мотивуючи свої дії застосуванням торговельними партнерами несумлінної конкурентної практики, «несправедливими умовами торгівлі» та демпінговими цінами на поставки товарів на американський ринок.

Своєю чергою, національне законодавство, що регулює процедури застосування Сполученими Штатами антидемпінгових та компенсаційних мит, включає, зокрема, ст. VII Закону про тарифи 1930 р. (із змінами, внесеними згідно Закону про торговельні угоди 1979 р.), Закону про торгівлю і тарифи 1984 р., Закону про торгівлю і конкурентоспроможність 1988 р., а також Закону про Уругвайський раунд переговорів 1994 р. Ключові положення щодо реалізації арбітражних механізмів та інструментарію антидемпінгових розслідувань і компенсаційних мит містить також Кодекс федеральних правил США (частини 201, 207, 351) [358, с. 53].

Як свідчать дані, представлені у табл. 2.1, середньорічна кількість започаткованих Сполученими Штатами Америки антидемпінгових розслідувань відносно своїх зовнішньоторговельних партнерів у період 2004-2018 рр. стабільно становила 260-270, а у 2018 р. – 340. При цьому найбільша їх кількість за вказаний період була запроваджена відносно Китаю (116 у 2018 р.), Європейського Союзу (32), Китайського Тайбею (23), Індії (21), Респ. Корея (24), Японії (19 відповідно). Подібний країновий розподіл відображає по суті список тих держав, які найчастіше

порушують принципи глобальної торговельної практики і реалізують заходи недобросовісної конкуренції. Що стосується застосування США процедур компенсаційних мит, то у 2017 р. ними було ініційовано 54 епізодів розслідувань (22 за шість місяців 2018 р.), встановлено відповідальність у 38 випадках (26), попередньо було визнано компенсаційних обов'язків у 32 випадках (24), застосовано попередні заходи у 25 випадках (21), а остаточне визнання компенсаційних обов'язків було зафіксовано у 1 випадку (1 відповідно) [357, с. 65]. Загалом же тільки у 2014 р. США були позивачами у 125 арбітражних спорах зі своїми торговельними партнерами, відповідачами – у 138 спорах, у статусі третьої сторони – у 105 спорах відповідно [385].

Таблиця 2.1

Кількість діючих антидемпінгових розслідувань, розпочатих Сполученими Штатами Америки відносно своїх зовнішньоторговельних партнерів у 2004-2018 рр.

Країна / регіон – торговельний партнер	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2018*
Канада	9	2	1	...	...	2	2	3	3	3
Аргентина	6	3	2	...	...	1	1	1	1	2
Мексика	9	8	7	8	6	11	11	11	13	13
Бразилія	14	10	11	14	10	8	7	8	11	12
Європейський Союз	57	50	32	34	23	23	20	21	30	32
Російська Федерація	3	4	4	8	...	6	6	6	4	5
Україна	6	6	7	...	...	7	7	7	6	5
Туреччина	3	3	3	...	...	4	5	5	8	9
ОАЕ	...	...	...	...	...	2	2	2	3	4
Китай	55	58	82	108	118	93	97	102	110	116
Китайський Тайбей	17	16	16	16	18	19	21	21	22	23
Індія	12	14	14	24	23	15	15	16	21	21
Індонезія	5	6	6	...	...	8	8	9	9	10
Малайзія	...	...	...	...	...	0	4	4	4	4
В'єтнам	...	...	...	...	...	8	9	9	9	10
Таїланд	7	8	6	...	...	7	7	7	7	7
Респ. Корея	19	16	15	16	15	14	15	14	23	24
Японія	29	23	20	16	13	15	15	15	19	19
Усього	273	232	232	300	284	259	265	276	321	340

* - станом на липень 2018 р.

Джерело: побудовано автором за даними [359, с. 31; 360, с. 62; 358, с. 58; 357, с. 65]

Сполучені Штати Америки активно вдаються нині і до застосування *односторонніх заходів і механізмів торговельної політики*, що нерідко мають своїм наслідком виникнення торговельних конфліктів у відносинах з іншими країнами, які

переростають навіть у локальні торговельні війни. Принагідно також відзначити, що, висувуючи на перший план гасло «вільної торгівлі», США, тим не менше, виявляють значний прагматизм у реалізації своєї експортної стратегії, не обмежуючись застосуванням власне протекціоністських заходів і механізмів. Діючий інструментарій державної експортної стратегії реалізується нині у більш широкому форматі державного антикризового й антициклічного регулювання і за усіма своїми ключовими рисами характеризується високим рівнем гнучкості і здатності до оперативної адаптації у відповідності з найбільш актуальними на даний момент завданнями і цілями стратегічного розвитку даної країни. Інакше кажучи, інструменти і важелі державної експортної стратегії США є своєрідними «вбудованими амортизаторами» пом'якшення негативного впливу циклічних коливань економічної динаміки на стан народногосподарського комплексу.

Своєю чергою, обвальний вплив глобальної економічної кризи 2007-2010 рр. та Covid-19 на економіку США і поступове зміщення глобальної економічної активності у країни з новостворюваними ринками ще більше вмотивовує уряд Сполучених Штатів розглядати розширення експортних поставок своїх економічних агентів в якості критично важливого компонента національної антикризової стратегії. Так, ще на початку 2010 р. за ініціативи Президента Б. Обама стартувала Національна експортна ініціатива, зорієнтована на подвоєння вартісних обсягів американського експорту і створення 2 млн нових робочих місць до 2015 р. Досягненню цієї стратегічної мети були підпорядковані ключові напрями реалізації Ініціативи, а саме: реформування організаційних структур державного регулювання експортної діяльності; розширення державної фінансової підтримки експортних операцій; активна політична підтримка комерційних інтересів експортерів на зовнішніх ринках; фінансове сприяння малому і середньому бізнесу у розвитку експортної діяльності; надання експортоорієнтованим американським компаніям додаткових ресурсів; організація зарубіжних торговельних місій у країнах – торговельних партнерах; активне залучення зарубіжних партнерів до виставок і ярмарок у США та заохочення участі американських товаровиробників у виставково-ярмаркових заходах за кордоном; сприяння нарощуванню обсягів

експорту послуг (з особливим акцентом на ринки КНР, Індії і Бразилії); а також забезпечення справедливого доступу американських експортерів на міжнародні ринки [283; 455].

Об'єктивна необхідність зміцнення глобального конкурентного лідерства американських експортерів на світових ринках товарів і послуг обумовила розбудову розгалуженої інституційної системи їх державної підтримки. Дана система має на сьогодні багаторівневу структуру зі значною кількістю інститутів і зорієнтована на регулювання, стимулювання і міжвідомчу координацію національних інститутів підтримки діяльності вітчизняних експортерів, суттєве розширення її фінансових інструментів, розробку інноваційних механізмів експортного кредитування, стимулювання експортної діяльності малого і середнього бізнесу, надання йому ефективних інформаційно-консультаційних послуг тощо. Її репрезентує ціла мережа державних і недержавних інститутів – міністерств і відомств, спеціалізованих агентств й експортних центрів, фінансових та інших структур (рис. 2.5), котрі на практиці реалізують різноманітні напрями зовнішньоекономічної політики насамперед через формування американським компаніям сприятливих умов для реалізації вигідних комерційних умов. При цьому система заходів, що реалізуються цими інститутами, детермінується макроекономічними процесами (насамперед фондовою моделлю національного фінансового ринку США) і зорієнтована на посилення дії чисто ринкових механізмів. Так, однією з найважливіших інституцій державної підтримки експортної діяльності американських суб'єктів господарювання є Державний департамент США, до функціональних компетенцій якого належить координація діяльності консультаційних комітетів з питань зовнішньоекономічної діяльності за участі підприємницьких структур з метою оцінки можливостей їх участі у великих міжнародних проєктів.

Своєю чергою, функції Міністерства сільського господарства США зводяться до розширення ринків збуту продукції агропромислової продукції американських продуцентів через мережу своїх закордонних представництв; Міністерство фінансів США здійснює фінансування зовнішньоекономічної діяльності; а Міністерство

торгівлі – сприяє розвитку зовнішньої торгівлі Сполучених Штатів. У контексті реалізації національної експортної стратегії США на особливу увагу заслуговують спеціалізовані зовнішньоторговельні організації зі статусом незалежних урядових агентств: Експортно-імпортний банк (*Export-Import Bank of the United States*), Корпорація приватних зарубіжних інвестицій (*Overseas Private Investment Corporation*), Адміністрація малого бізнесу (*The United States Small Business Administration*), Агентство міжнародного розвитку (*United States Agency For International Development*), Агентство з торгівлі і розвитку (*United States Trade and Development Agency*) [434, с. 247].



Рис. 2.5. Сучасна інституційна структура державної підтримки експорту США

Джерело: побудовано автором за даними [541, с. 41]

В останнє десятиліття у відповідь на гостру критику традиційні інститути державної підтримки експортної діяльності США поступово розширюються коло своїх функціональних компетенцій. Так, логіка розвитку інституційної структури

державної експортної стратегії, усунення торговельних бар'єрів виходу національних товаровиробників на світові ринки та посилення міжвідомчої координації заходів з нарощування американського експорту пов'язана з відновленням у 2012 р. діяльності Президентської ради з експорту (*President's Export Council – PEC*), а також заснуванням таких піонерних інституцій як Міжміністерський центр з активізації торгівлі (*InterAgency Trade Enforcement Centre – ITEC*) та Комітет з просування експорту (*Export Promotion Cabinet*). Останній тісно взаємодіє з Координаційним комітетом сприяння торгівлі (*Trade Promotion Coordinating Committee*) та Міжвідомчим інститутом з підтримки американської торгівлі й експорту, що формує завершену інституційно-організаційну модель реалізації державної експортної стратегії Сполучених Штатів Америки.

Практично усі вищеперераховані вище заходи і механізми державної підтримки експортної діяльності національних агентів формують «становий хребет» національної експортної стратегії Сполучених Штатів Америки і реалізуються у транспарентному середовищі з чіткою регламентацією умов, вимог і критеріїв селективного відбору компаній-отримувачів державної підтримки, а також суворого контролю за використанням економічними агентами державного фінансування. Усі вони можуть бути згруповані у дві основні групи заходів державної політики щодо зміцнення глобального конкурентного лідерства США на світових ринках товарів і послуг: перша – пряме державне фінансування експортоорієнтованих суб'єктів господарювання; другий – фінансування програм нарощування платоспроможного попиту на товари і послуги американського виробництва з боку зарубіжних споживачів.

Що стосується експортного кредитування у США, то його механізми поряд з прямим експортним кредитуванням передбачають також надання зарубіжним компаніям або державам кредитних ресурсів для закупівлі товарів і послуг американського виробництва; рефінансування експортних кредитів, наданих комерційними банками; використання фінансових ресурсів для покращення умов кредитування експортних контрактів; кредитування національних експортерів державними банками за пільговими процентними ставками; надання державних гарантій за експортними кредитами [542, с. 174]. Подібна багатоцільова орієнтація

експортного кредитування національних експортерів упродовж останніх десятиліть обумовлює лідерські позиції Сполучених Штатів Америки у світовому рейтингу держав за їх вартісними обсягами. Як показують дані табл. 2.2, середньорічна сума кредитних лімітів за експортними операціями у США у період 2013-2016 рр. становили понад 78 млрд. дол. США.

Таблиця 2.2

ТОП-10 країн за вартісними обсягами кредитних лімітів за експортними операціями та страхового відшкодування за експортними кредитами у 2013-2016 рр., млн дол. США

Рейтинг	Країна	2013	2014	2015	2016
Кредитні ліміти за експортними операціями					
1	США	79128	81215	72271	80662
2	Німеччина	71448	65910	60462	62423
3	Великобританія	54783	54095	52401	50991
4	Франція	51547	48438	43809	45893
5	Італія	49011	45969	43324	44346
6	Китай	45851	45611	34910	36116
7	Іспанія	32289	31364	30855	31265
8	Нідерланди	31230	31737	29442	29952
9	Швейцарія	31202	28780	27137	27642
10	Бельгія	...	...	21997	22283
Інші країни		615570	587684	563437	575117
Усього		1092130*	1051468*	980045	1006690
Страхове відшкодування за експортними кредитами					
1	США	145	165	161	312
2	Бразилія	143	89	205	253
3	ОАЕ	...	...	50	126
4	Іспанія	...	...	40	107
5	Росія	40	76	237	105
6	Індія	50	60	85	104
7	Гонконг	...	...	92	97
8	Китай	...	...	42	88
9	Італія	186	110	98	68
10	Австралія	...	...	18	60
Інші країни		1117	1113	1556	1464
Усього		1916**	2007**	2584	2784

* - дані по кредитним лімітам за експортними операціями за групою Топ-10 країн у період 2013-2014 рр. (США, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Китай, Нідерланди, Іспанія, Бразилія, Швейцарія).

** - дані по страховому відшкодуванню за експортними кредитами за Топ-10 країн у період 2013-2014 рр. (Венесуела, США, Італія, Бразилія, Російська Федерація, Німеччина, Індія, Великобританія, Туреччина, Франція).

Джерело: побудовано автором за даними [35, с. 11, 13; 36, с. 9, 11].

Значними є й вартісні обсяги страхового відшкодування за експортними кредитами суб'єктів господарювання через неплатежі покупців та інших боржників: їх щорічна вартість становила майже 200 млн дол. США, що позиціонує Сполучені Штати Америки на першому місці у світовому рейтингу. Цілком зрозуміло, що ефективність експортного кредитування напряду залежить від системи банківського кредитування експортної діяльності. У США незалежне урядове агентство – Експортно-імпортний банк (Ексімбанк) – виконує ключові функції з організації експортного кредитування, стимулювання експортних поставок американських товарів на зарубіжні ринки (включаючи підтримку малого бізнесу у ланцюгах постачань компаній великого бізнесу) і надання довгострокової фінансової допомоги із закупівлі товарів і послуг США кредитоспроможним зарубіжним покупцям, позбавленим можливостей отримати необхідні кредитні ресурси з традиційних джерел комерційного і структурованого фінансування. Ексімбанк був заснований ще у 1934 р. і за понад 80-літній період свого функціонування профінансував експортних контрактів на загальну суму близько 600 млрд. дол. США (у тому числі при виході американських компаній на ринки країн, що розвиваються). Наприклад, ще у період 1945-1953 рр. за рахунок бюджетних коштів (державних субсидій, позичок і кредитів) у США було профінансовано експортних поставок на загальну суму 41,7 млрд. дол. США, що охоплювало майже 40% загального експорту. У 1954 р. на фінансування товарного експорту США було витрачено 5 млрд. дол. США державних коштів, що становило майже третину його вартості; у 1955 р. за рахунок різноманітних державних програм і субсидування експорту на світові ринки було поставлено майже 45% загального експорту сільськогосподарської продукції; а 20% експорту обладнання фінансувалось за рахунок довго- і короткострокових кредитів Ексімбанку [505, с. 184].

Діяльність Ексімбанку зорієнтована головним чином на переоблік експортних векселів американських приватних банків, експортне кредитування поставок на світові ринки (Мексика, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Китай, Індія, Австралія та Респ. Корея⁶) продукції літакобудування, широкого спектру

⁶ Примітка.

Експортно-імпортному банку США заборонено здійснювати операції експортного кредитування операцій з постачань американської продукції до Куби, Ірану, КНДР, Судану і Сирії.

товарів загального виробництва, енергетичних товарів (нафти і газу), а також електроенергії. У статусі незалежного агентства і урядової корпорації він є фінансово-самоокупною інституцією, а його накопичений за останні двадцять років операційний прибуток становить майже 7 млрд. дол. США [358, с. 74].

Як свідчать дані, представлені на рис. 2.6, у період 2005-2012 рр. загальний вартісний обсяг фінансування Експортно-імпортним банком США американських компаній-експортерів зріс з 13,3 до 35,8 млрд. дол. США. Зокрема, з 35,8 млрд. дол., які витратив Ексімбанк на стимулювання експорту у 2012 р., 11,8 млрд. становили експортні кредити; 18,3 млрд. – кредитні гарантії; 5,7 млрд. – кредитне страхування плюс 3,3 млрд. дол. становив робочий капітал.

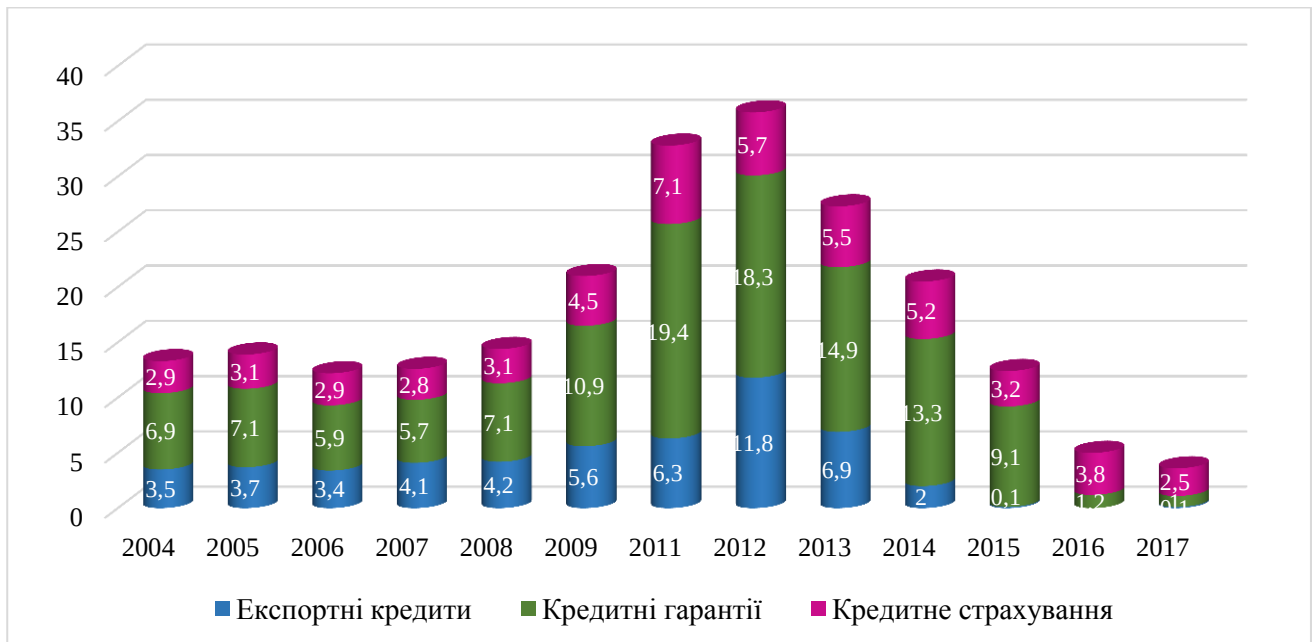


Рис. 2.6. Вартісні обсяги фінансової підтримки експортної діяльності суб'єктів господарювання Експортно-імпортним банком США у період 2005-2015 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [359, с. 52; 360, с. 78; 358, с. 75; 357, с. 91].

У 2014 р. 10 млрд. дол. США від Ексімбанку у формі кредитів і довгострокових гарантій отримали такі компанії як General Electric, Boeing, Caterpillar, а також підрозділи General Dynamics і United Technologies [540]. А загалом у період 2010-2015 рр. 6731 американська компанія отримала експортне фінансування Ексімбанку на загальну суму 167,3 млрд. дол. США [159, с. 32]. У наступні роки масштаби фінансування Ексімбанком американських експортерів стрімко скоротились: до 27,3

млрд. дол. США у 2013р., 20,5 млрд. – до 2014 р., 17 млрд. у 2015 р. і менше 5 млрд у 2016 р. і 2017 р. (у тому числі 271 млн дол. становило фінансування експорту сільськогосподарської продукції, що дало змогу підтримати її експорт на загальну суму понад 900 млн дол. США). Це було обумовлено закінченням у 2015 р. ліцензії Ексімбанку та значними претензіями до нього низки американських конгресменів. Останні переконані, що діяльність цієї інституції суперечить самій логіці розвитку вільного ринку, оскільки вона зорієнтована на підтримку за державний кошт тільки великих корпорацій.

Таким чином, за даними *Reuters*, після призупинення діяльності Ексімбанку на невизначений термін було «заморожено» близько 195 комерційних угод на загальну суму понад 9 млрд. дол. США, у тому числі кредитних гарантій за 14 кредитами на загальну суму 3,3 млрд. дол. США та 137 заявок на страхування зовнішньоекономічної діяльності [540]. Нині його діяльність зосереджена на управлінні існуючим кредитним портфелем (загальною вартістю 90,4 млрд. дол. США станом на червень 2016 р. [358, с. 75]) і виконанні своїх юридичних зобов'язань щодо 30 проектів на загальну суму понад 20 млрд. дол. США, що перебувають на етапі розгляду Радою директорів [159, с. 33].

Характеризуючи діяльність Експортно-імпортного банку США, слід особливо відзначити, що вона постійно розвивалась і диверсифікувалась у відповідності до потреб клієнтів насамперед на основі продукування страхових продуктів і страхування цілої низки країнових ризиків, які зазвичай не схильні брати на себе комерційні структури. Завдяки цьому досягалась ключова мета американського бізнесу – вирівнювання конкурентних умов виходу на зарубіжні ринки на основі ув'язування умов отриманого ними фінансування експорту з подібними програмами фінансування, що їх реалізують уряди інших держав світу.

Ще одним важливим напрямом фінансової підтримки Ексімбанком експортних операцій американських підприємницьких структур є *механізми фінансового лізингу*, які не тільки ефективно доповнюють власне кредитне фінансування цієї інституції, але й забезпечують конкурентне середньострокове фінансування просування товарів і послуг США на глобальні ринки. Найбільша потреба у

застосуванні фінансового лізингу виникає при експортних поставках на світові ринки інноваційно- й капіталомістких товарів (транспортного й електронного обладнання, машин і механізмів та ін.), коли традиційні механізми експортного кредитування не здатні забезпечити належний рівень платіжних гарантій виконання експортних угод; а також гнучкі варіанти фінансування і умови погашення платежів (включаючи компенсаційні), що у кризових умовах світогосподарського розвитку набувають особливо важливого значення.

Адекватно відповідаючи на запити американського малого бізнесу, Ексімбанк постійно диверсифікує асортимент пропонованих малому бізнесу фінансових продуктів, які дедалі більшою мірою набувають інноваційного характеру. Незважаючи на їх доволі широкий асортимент, усі вони характеризуються: по-перше, значним прискоренням і спрощенням процедури надання експортного фінансування; по-друге, орієнтацією на пріоритетне експортне фінансування проектів за найбільш інноваційними напрямками розвитку науки і техніки; по-третє, спрямованістю на нарощування ліквідності компаній-експортерів малого бізнесу; забезпеченням доступу до страхових механізмів приватного сектору для фінансування дебіторської заборгованості.

Так, одним з інноваційних фінансових інструментів Ексімбанку останніх років є Глобальний експрес-кредит (*Global Credit Express*) – продукт, розроблений у 2012 р. спеціально для нарощування ліквідності експортоорієнтованого малого бізнесу на основі надання йому короткострокового оборотного капіталу, необхідного для фінансування експортної діяльності (включаючи фінансування постачальників, інвентаризацію і поточні роботи), а також кредитного фінансування операційної діяльності за доступними процентними ставками. Згідно умов глобальних експрес-кредитів Ексімбанку експортери малого бізнесу можуть отримати повернення кредитної лінії загальною сумою до 500 тис. дол. США на термін від 6 до 12 місяців. Вже у 2012 р. на період пілотного проекту запровадження даного продукту було виділено початкового фінансування на загальну суму близько 100 млн дол. США [91].

У подальші періоди діючі механізми глобальних експрес-кредитів Ексімбанку були суттєво розширені і нині включають також фінансування іноземної дебіторської заборгованості американських компаній⁷ упродовж тривалих циклів оплати та резервних акредитивів, що використовуються як облігації для їх участі у тендерних процедурах або платіжні гарантії за експортними операціями. Так, будь-який експортер США може отримати фінансування для страхування своєї іноземної дебіторської заборгованості на загальну суму до 100 тис. дол. США [189], що формує гнучкі умови його кредитування та широкі можливості для зміцнення міжнародних конкурентних позицій на глобальних ринках.

Ще один інноваційний фінансовий продукт, який пропонує сьогодні Ексімбанк американським експортерам малого бізнесу – це *експрес-страхування*, розроблене у відповідь на посилення нестабільності світогосподарської динаміки і перманентні зміни кон'юнктури світових ринків. Даний продукт суттєво спрощує доступ малих компаній-експортерів до кредитного страхування їх експортних надходжень на основі надання фінансування дебіторської заборгованості на загальну суму до 300 тис. дол. США. Важливу роль в інноватизації фінансових продуктів Ексімбанку відіграє і такий інструмент як перестрахування експортних поставок, який не тільки дає змогу компаніям-експортерам отримувати фінансування для покриття зовнішньої дебіторської заборгованості, але й знизити ризики приватних страхувальників та забезпечити розширення ринкового сегменту їх діяльності. Принагідно відзначити, що приватні страхувальники з метою підтримки експорту мають змогу перестрахувати в Ексімбанку короткострокові контракти експортно-кредитного страхування на термін від 180 до 360 днів.

Експортне фінансування торговельних контрактів у Сполучених Штатах Америки активно реалізується нині і на галузевому рівні з найбільшим охопленням американських експортерів, що працюють у стратегічно важливих галузях і сферах інноваційного розвитку – відновлювальній енергетиці, екологічних технологіях, виробництві технічно-складного транспортного й електронного обладнання, машин

⁷ Примітка.

Дебіторська заборгованість від експортних поставок товарів і послуг становить нині значну частину оборотного капіталу компаній-експортерів і наражає їх на колосальні ризики недоотримання грошових ресурсів.

і механізмів тощо. Крім того, у рамках державної підтримки експорту Ексімбанк щорічно фінансує кредитні гарантії (зазвичай на термін від 1 до 3 років, а інколи – до 10 років) американським фермерам і експортерам продукції агропромислового сектору; а також систематично проводить для суб'єктів малого бізнесу семінари і тренінги з найактуальніших питань роботи на зовнішніх ринках.

Як бачимо, усі перераховані вище фінансові продукти й інструменти Ексімбанку Сполучених Штатів Америки зорієнтовані на досягнення стратегічної мети – створення нових якісних робочих місць на вирішення найгостріших соціальних проблем американського суспільства на основі зміцнення міжнародних конкурентних позицій національних товаровиробників на глобальних ринках, нарощування масштабів і диверсифікації їх експортних поставок та нівелювання фінансових проблем, що гальмують розширення американського сегменту світових ринків товарів і послуг.

Ще одним суб'єктом реалізації державної експортної стратегії Сполучених Штатів Америки є *Адміністрація малого бізнесу* (АМБ), діяльність якої спрямована нині на підтримку експортної діяльності компаній малого бізнесу (які, як відомо, завжди мають суттєвий брак капіталу й інформації щодо кон'юнктури глобальних ринків) на основі їх всебічного консультування і навчання при виході на зовнішні ринки; реалізації програм і проектів експортного фінансування; налагодження бізнес-контактів на перспективних експортних ринках; а також включення банків місцевих громад у національну фінансову інфраструктуру для розширення масштабів експортного фінансування локальних експортерів.

Високу ефективність функціонування даної інституції забезпечують 63 Центри розвитку малого бізнесу (*Small Business Development Centers*) і доволі розгалужена мережа зовнішньоекономічних консультантів у понад 900 консультаційних пунктів, що охоплюють практично усю територію Сполучених Штатів і забезпечують доступність своїх послуг для компаній малого і середнього бізнесу у будь-якій точці держави. Підтвердженням сучасних масштабів діяльності Адміністрації малого бізнесу є той факт, що в останні роки (2009-2015 рр.) у партнерстві з понад 500 кредитними установами АМБ надав гарантованих позик біля 10 тис. експортерам

малого бізнесу на загальну суму понад 7 млрд. дол. США. У період 2011-2015 рр. загальна кількість кредиторів цієї інституції, що фінансують американський малий бізнес, зросла з 430 до 514; щорічна кількість наданих кредитів – з 1416 до 1777; а загальна щорічна сума наданих кредитів – з 611 млн до майже 1,5 млрд. дол. США відповідно [159, с. 32].

Окремої уваги заслуговує і діяльність такої інституції як Корпорація зарубіжних приватних інвестицій (КЗПІ). Вона була заснована у 1971 р. у статусі агента Уряду США, що спеціалізується у сфері надання фінансової допомоги американським компаніям шляхом їх кредитування чи гарантування кредитів при реалізації ними середньо- і довгострокових інвестиційних проектів за кордоном; страхування політичних ризиків; підтримки приватного капіталу акціонерних інвестиційних фондів; покриття капітальних витрат проекту. Останні пов'язані, зокрема, з проектним менеджментом, оплатою інжинірингових послуг, будівництвом промислових об'єктів, технічною модернізацією орендованого майна, а також подальшим розширенням фінансування постачальників фінансових послуг (у випадку кредитування бізнес-діяльності, мікрофінансування чи іпотечного кредитування).

Зазвичай розмір фінансування Корпорацією інвестиційних проектів економічних агентів США (власне кредитування чи кредитних гарантій) коливається в діапазоні від 300 тис. до 250 млн дол. США [267, с. 31]. Якщо ж проект потребує більшого фінансування, то КЗПІ вдається також до акумулювання приватного інвестиційного капіталу (на умовах співфінансування) і, перерозподіляючи його на користь американських компаній, забезпечує диверсифікацію джерел їх доходів, створення нових робочих місць та розширення інвестиційної діяльності на ринках, що розвиваються. Так, загальний кредитний портфель КЗПІ з фінансування довгострокових інвестицій в основний капітал американських компаній на кінець 2016 р. досяг рекордної відмітки у 21,5 млрд. дол. США. Тільки у 2016 р. для підтримки конкурентних позицій американських компаній на ринках країн, що розвиваються (у понад 100 країнах світу), вона взяла на себе фінансових і страхових зобов'язань на загальну суму 3,7 млрд дол. США

[266], у тому числі у країнах Африки – на 1,1 млрд. дол., Латинської Америки – на 730 млн, Середнього Сходу і Північної Африки – на 190 млн, Азії – на 1 млрд., Європі і Євразії – на 540 млн, інших регіонах світу – на 140 млн дол. відповідно [267, с. 7].

У період 2010-2016 рр. Корпорація зарубіжних приватних інвестицій запровадила для американських компаній (переважно малого бізнесу, що мають потенційно перспективні стартапи) десятки нових фінансових і страхових інструментів при реалізації за кордоном стратегічно важливих інвестиційних проектів. Ці проекти стосувались насамперед агропромислового сектора, сфери відновлювальної енергетики, енергоощадного виробництва і диверсифікації енергопостачань у країнах, що розвиваються. Наприклад, у 2015 р. Корпорація зарубіжних приватних інвестицій профінансувала низку проектів у сфері сільського господарства: страхове покриття для підтримки аграрного сектора Азербайджану з обслуговування дрібних фермерів на суму 2 млн дол. США; фінансування купівлі й установки нового обладнання для агропромислового сектора Молдови на суму майже 9,8 млн дол.; фінансування проектів з розширення діяльності з кредитування малих і середніх аграрних підприємств України на суму 7,8 млн дол. [541, с. 45-46].

У 2016 р. тільки на реалізацію енергетичних проектів у країнах з високим рівнем енергетичної бідності КЗПІ профінансувала понад 8 млрд. дол. США, у тому числі 580 млн дол. – на проекти з постачань газу у країнах Африки [266]. У 2017 р. Корпорація зарубіжних приватних інвестицій США реалізовували понад 30 масштабних проектів у регіонах Латинської Америки, Азії, Африки, Середнього Сходу і СНД загальною вартістю понад 2 млрд. дол. США (додаток Г).

В останні роки у реалізації національних експортних стратегій країн головний акцент поступово зміщується з пільгового кредитування експортних операцій на їх *страхування і гарантування*, без яких неможливо забезпечити високу результативність зовнішньоторговельних операцій економічних агентів. Як показують дані, подані на рис. 2.7, у період 2006-2016 рр. щорічні вартісні обсяги діючих короткотермінових експортних кредитів країн-членів Бернського союзу зросли з 971 до 1634 млрд. дол. США; виданих середньо- і довгострокових

експортних кредитів – з 127 до 134 млрд. дол.; а страхового покриття – з 40 до 113 млрд. дол. відповідно. З огляду на це, страхування експортної діяльності американського бізнесу, концентруючись на питаннях нівелювання можливих фінансових збитків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання в умовах наростання глобальної економічної нестабільності та загострення конкурентної боротьби за міжнародні ринки збуту, дедалі більшою мірою перетворюється на динамічний напрям її державної підтримки.



Рис. 2.7. Динаміка світових обсягів експортних кредитів і страхового покриття за експортними операціями у 2006-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: [36, с. 2].

Про важливу роль даного інструменту у реалізації національної експортної стратегії США свідчить, зокрема, той факт, що тільки у період 2012-2016 рр. щорічна вартість нагромаджених страхових компенсацій за короткостроковими експортними кредитами держав-членів Бернського союзу зросла з 1,8 до 2,8 млрд. дол. США, за середньо- і довгостроковими з 2,6 до 3 млрд.; вартість відшкодування короткострокових експортних кредитів – з 340 до 394 млн дол., а середньо- і довгострокових – 2,7 до 5,6 млрд відповідно [36, с. 11, 13, 22, 25].

Протягом 2011-2015 рр. світові вартісні обсяги страхування інвестицій становили – 200-250 млн дол. США щорічно [37, с. 22-25]. У 2015 р. країни-члени Бернського союзу колективно застрахували майже 1,9 трлн. дол. США експорту і прямих іноземних інвестицій у всіх регіонах світу [37, с. 28], що, як бачимо, ставить значну частку їх глобальних обсягів. При цьому найбільші обсяги страхових виплат були результатом неплатежів з боку російських (236 млн дол. США), бразильських (205 млн) та венесуельських (202 млн) суб'єктів господарювання, а також економічних агентів Саудівської Аравії (150 млн дол. відповідно) [37, с. 28].

Характеризуючи діючий у Сполучених Штатах Америки *податковий механізм* реалізації національної експортної стратегії, слід відзначити відсутність окремої цілісної системи податкових і митних пільг державної підтримки і стимулювання експортної діяльності. Разом з тим, на федеральному і місцевому рівнях реалізується ціла низка державних програм, спрямованих на зниження податкових платежів або повне усунення митного оподаткування для національних експортерів у рамках діючих міжнародних угод про вільну торгівлю за участі США, Генералізованої системи преференцій (ГСП), спеціальних економічних зон та ін. [420, с. 158]. Так, Генералізована система преференцій США дає змогу компаніям-експортерам безмитно імпортувати певні види сировини, напівфабрикатів і товарів з метою їх подальшого використання у процесі виробництва товарів експортної групи. Нині дана система поширена на близько 120 країн світу і територій [143], а безмитний режим імпорتنних поставок охоплює понад 5 тис. товарних позицій (з них 3,5 тис. доступні усім державам ГСП, а 1,5 тис. – тільки найменш розвинутим країнам-бенефіціарам) [144].

Характеризуючи механізми реалізації Сполученими Штатами Америки національної експортної стратегії, не можна оминати увагою надання нею технічної допомоги країнам-торговельним партнерам у рамках Глобального трастового фонду Дохійського раунду переговорів СОТ. Цей фонд було створено у 2002 р. з метою акумулювання позабюджетних внесків від держав-членів цієї організації для фінансування щорічних планів технічної допомоги. Щорічна бюджетна вартість проектів технічної допомоги Глобального трастового фонду становить в середньому

19 млн швейц. фр., з яких 14,5 млн покриваються з цільових фінансових фондів, а 4,5 млн – з основного бюджету СОТ [115].

Як випливає з даних додатку Д, Сполучені Штати Америки належать нині до 12 держав-донорів Глобального трастового фонду Дохійського раунду СОТ. Загальний кошторис проектів їх технічної допомоги найменш розвинутим країнам світу у період з 2011 р. до 2016 р. становила понад 5,3 млрд. швейц. фр. А загалом сукупна вартість реалізованих СОТ проектів технічної допомоги у рамках Дохійського раунду за вказаний період становила 64,7 млрд. швейц. фр., що є потужним чинником нарощування платоспроможного попиту найбідніших країн світу, а отже – пом'якшення глобальних диспропорцій соціально-економічного розвитку на міждержавному і внутрішньокраїновому рівнях.

Таким чином, участь Сполучених Штатів у капіталі Глобального трастового фонду Дохійського раунду переговорів СОТ відображає по суті їх стремління провадити власну політику щодо захисту економічних інтересів американського бізнесу на глобальних ринках і формування стійкого платоспроможного попиту на його експортну продукцію. Крім того, технічна допомога США країнам – торговельним партнерам спрямована також на поліпшення комерційних умов співпраці американських компаній з зарубіжними компаніями-партнерами, реалізацію проектів і програм міжнародного співробітництва на галузево-секторальному і регіональному рівнях.

Маємо також зазначити, що нищівна критика Сполученими Штатами Америки діяльності Світової організації торгівлі не заважає їм активно використовувати інституційний майданчик даної інституції у реалізації національної експортної стратегії та дискредитації своїх прямих конкурентів на ринку [45]. Підтвердженням даної тези є, зокрема, позитивний результат арбітражного розгляду в СОТ скарги Сполучених Штатів на державне субсидування корпорації Airbus, результатом чого стало запровадження у жовтні 2019 р. 10%-го мита на імпорт літаків виробництва даного французького концерну і 25%-го мита на аграрну продукцію Європейського Союзу на загальну суму 7,5 млрд євро [460, с. 18]. Наголосимо також, що даний прецедент відбиває запровадження адміністрацією Д. Трампа не просто односторонніх обмежувальних заходів, а пряме використання нею інституційної

платформи COT для реалізації національних інтересів США у зовнішньоторговельній сфері.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що сучасна експортна стратегія Сполучених Штатів Америки реалізується багатьма напрямками і механізмами, що включають диверсифікований інструментарій адміністративного, організаційного, фінансово-економічного й інституційного характеру, зорієнтований на стимулювання експортної діяльності національних економічних агентів та зміцнення глобального конкурентного лідерства держави на глобальних ринках товарів і послуг. Її висока ефективність є результатом, по-перше, її комплексності, багаторівневості і широкої диверсифікації; по-друге, великої кількості виконавчих і координуючих інститутів; по-третє, тісного співробітництва приватних промислових і фінансових структур з державним сектором; по-четверте, органічної конвергенції національної експортної стратегії з системою державного антициклічного менеджменту. Це повною мірою кореспондується із загальною стратегією національного економічного розвитку Сполучених Штатів Америки, їх зовнішньоекономічною політикою і зовнішньополітичним курсом. При цьому національна експортна стратегія є невід'ємним компонентом державної антикризової політики, а її інструментарій органічно вбудований у державний антициклічний менеджмент, максимально повно відповідаючи стратегічним цілям економічного розвитку США у глобальних координатах.

Між тим, на відміну від держав, залежних від надходжень валютної виручки, національна експортна стратегія США носить самодостатній характер і завжди орієнтувалась на насичення зовнішніх ринків надлишковою виробленою продукцією. Це вже призвело в останні роки не тільки до колосального дефіциту зовнішньої торгівлі держави через значну втрату нею конкурентних позицій на традиційних сегментах глобального ринку товарів і послуг, але й суттєвого послаблення позицій США у торговельній війні з Китаєм. Більше того, у глобальних координатах дії президентської адміністрації Д. Трампа підвели світ до украй небезпечної фази тотальної торговельної війни, здатної підірвати діючу систему міжнародного порядку, звужити ринкові сегменти, суттєво поглибити ризики світової економічної рецесії та надовго відкласти повернення міжнародної

економічної системи до регульованих правовими нормами і правилами торговельних операцій. Не слід скидати з рахунків і у край високого рівня невизначеності і турбулентності, які привнесла торговельна політика Д. Трампа у глобальну торговельну систему, підбиваючи непохитний упродовж усього післявоєнного періоду авторитет СОТ і базові підвалини світового торгового права. Подібний стан експортно-імпортних операцій на тлі економічної неефективності нещодавнього автаркічного зовнішньоекономічного курсу Сполучених Штатів актуалізує питання щодо глибокої трансформації національної експортної стратегії на основі підпорядкування зовнішньої політики стратегічним цілям розвитку середнього класу, бізнесового та підприємницького секторів, «розморожування» і введення в дію проєктів трансконтинентальних зон вільної торгівлі, розширення переліку країн-партнерів за двосторонніми угодами про вільну торгівлю, включення у регіональні інтеграційні угоди соціально-ціннісних та екологічно-безпекових компонентів та ін.

2.3. Механізми комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів США на глобальних ринках

Реалізація Сполученими Штатами Америки стратегії глобального конкурентного лідерства у торговельній сфері крім застосування проаналізованих вище механізмів внутрішньої державної підтримки експортної діяльності національних суб'єктів господарювання включає також розгалужений і доволі диверсифікований інструментарій наступальної і дуже професійної комерційної дипломатії. Репрезентуючи за своєю природою міцний «сплав» американської політики й економіки та синергійно об'єднуючи традиційні і публічні методи дипломатії, комерційна дипломатія США перетворилась в останні десятиліття на «цементуюче» ядро їх зовнішньої політики та головний механізм реалізації національних інтересів у глобальних координатах.

Подібний статус комерційної дипломатії США обумовлений насамперед суттєвим посиленням економізації усіх форм і рівнів зовнішніх політичних зносин

держави, а також динамічним «розмиванням» грані між політикою й економікою, що висуває у число пріоритетних питань активізації діяльності усіх зарубіжних зовнішньополітичних представництв у царині захисту і всебічної підтримки інтересів національного капіталу на глобальних теренах. У даному контексті принагідно також відзначити, що США, посідаючи провідні позиції в інститутах глобального економічного менеджменту та будучи безпосереднім центром ухвалення управлінських рішень планетарного масштабу, є чи не єдиною державою у світі, дипломатичні інститути якої достатньо легко й оперативно адаптуються до будь-яких змін у глобальній політиці й економіці без тривалого процесу пристосування до них «концепції суверенітету» [475, с. 65]. Так, за даними Нідерландського інституту міжнародних справ, загальна кількість зарубіжних економічних і дипломатичних місій США становить нині 150, що співвимірно з такими країнами як Франція, Великобританія та Респ. Корея та значно перевищує відповідний показник Японії, Китаю та Канади (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Представництво сучасної економічної дипломатії окремих країн

Країна	Частка країни у світовій торгівлі, %	Кількість економічних і дипломатичних місій за кордоном	Чисельність персоналу економічних і дипломатичних місій за кордоном
Німеччина	10,0	220	д.в.
США	9,6	150	д.в.
Японія	6,3	80	800
Китай	5,8	50	д.в.
Франція	5,2	156	д.в.
Великобританія	4,1	200	1400
Канада	3,6	100	590
Респ. Корея	2,6	141	д.в.
Швеція	1,3	40	240
Швейцарія	1,3	140	д.в.
Бразилія	1,0	57	190
Польща	0,7	77	д.в.

д.в. – дані відсутні.

Джерело: [187, с. 140].

При цьому структура, завдання і форми діяльності економічних і дипломатичних місій США за кордоном постійно змінюються, доповнюються і модернізуються у відповідності зі зростанням ролі економічних проблематики у

спектрі стратегічної і поточної діяльності американської дипломатичної служби. Не слід скидати з рахунків і того факту, що максимальний захист і всебічна підтримка економічних інтересів американського бізнесу завжди виступали головним рушієм розробки найвищим державним менеджментом конкретних політичних рішень. На відміну від Європи, де політичні рішення в усі часи мали пріоритетний статус, порівняно з економічними зв'язками, для Сполучених Штатів Америки найважливішою у забезпеченні глобального конкурентного лідерства була випереджальна економічна експансія [525], результати якої тільки з часом набували свого інституційного оформлення у формі відповідних політичних і юридичних управлінських рішень.

Більше того, в силу тривалої історичної ізольованості США від світових центрів сили, високого рівня національної безпеки через географічне положення, а також традиційного для американської еліти зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного прагматизму, усі досягнення зовнішньої політики США завжди опирались на потужний економічний фундамент держави, а її економічні інтереси завжди домінували у системі першочергових національних інтересів і формування зовнішньополітичних завдань і пріоритетів. З огляду на це, активна комерційна дипломатія Сполучених Штатів Америки відіграла чи не найважливішу роль у формуванні сучасних трансконтинентальних форматів глобальної інтеграції, в яких США мають непохитний авторитет і посідають непорушні лідерські позиції. При цьому слід особливо відзначити, що запорукою високої ефективності реалізації Сполученими Штатами Америки наступальної комерційної дипломатії є їх колосальна фінансово-економічна потужність і сформована Вашингтоном глобальна економічна система з домінуванням американського долара не тільки як власне національної валюти, але й головної валюти фондування й оцінки глобальних активів (виробничих, інвестиційних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних), що є «стратегічною наступальною зброєю американської цивілізації» [429, с. 50] та основою американської гегемонії в усьому світі.

Ще на початку 1930-х років тодішній Президент США Г. К. Гувер добився надання вищих дипломатичних посад невеликій кількості бізнес-експертів, з якими він підтримував ділові зв'язки ще з часів перебування на посаді міністра торгівлі.

Хоча згодом ця практика призупинилась, однак вже після Другої світової війни для США відкрились небачені перспективи нарощування їх економічної експансії та експортних поставок на світові ринки, до реалізації яких активно підключились американські політики і дипломати. У міру перетворення Сполучених Штатів Америки у потужну індустріальну державу та нарощування міжнародних конкурентних позицій національних підприємницьких структур суттєво розширювався спектр економічних інтересів американського бізнесу, захищати і підтримувати які була покликана економічна дипломатія як головний інструмент дипломатичної служби Сполучених Штатів.

У першій половині 1970-х років американські дипломати, які спеціалізувались на торговельних питаннях, отримали рівні права з дипломатами, котрі працювали на політичному поприщі; а з ухваленням у 1980 р. Закону про закордонну службу⁸ [436, с. 173] американська економічна дипломатія отримала повноцінну правову основу з повним унормуванням функціональних повноважень Державного департаменту США (який долучився до існуючої на той час мережі державних інституцій, наділених повноваженнями у сфері економічної дипломатії – Ради національної безпеки, Конгресу, апарату Білого дому, низки галузевих міністерств і відомств [436, с. 173]) та закріпленням за американськими послами такої функції як всебічне сприяння бізнес-інтересам США у країнах їхнього перебування, у тому числі у державах, де відсутні представництва Сполучених Штатів. Своєю чергою, адвокація інтересів американського бізнесу стала одним з трьох основних мандатів в інструкції Президента та усіх послів США.

Характеризуючи загальний формат сучасної комерційної дипломатії США, слід насамперед відзначити неухильно зростаючу її роль у реалізації державою стратегії глобального конкурентного лідерства та урізноманітнення застосовуваного інструментарію і джерел фінансування. Так, на глобальному поприщі крім чисто професійних дипломатів активними провідниками інтересів американського бізнесу стають якісно нові актори – чиновники внутрішніх відомств, регіональних і

⁸ Примітка.

Згідно Закону про закордонну службу було запроваджено так зване правило «три з п'ятнадцяти», згідно якого кожен американський дипломат з три з п'ятнадцяти років перебування на дипломатичній службі не менше трьох років повинен провести у США – у Державному департаменті, у великих компаніях з масштабною зовнішньоекономічною діяльністю, на стажуванні в університетах.

локальних інституцій, представники освіти і культури. Усі вони формують власні розгалужені мережі контактів із закордонними партнерами, нерідко обходячи зовнішньополітичні відомства, котрі ще у недалекому минулому відігравали надважливу роль.

Специфічним компонентом сучасного механізму комерційної дипломатії США є *постійні місії держави при ООН та її європейському відділенні, а також інших міжнародних організаціях*, які займаються питаннями ухвалення вигідних для її підприємницьких структур управлінські рішення. Завдяки підтриманню американськими дипломатами постійних контактів з міжнародними інституціями, їх участі у роботі (пленарних засіданнях, засіданнях комісій, комітетів, підкомісій і робочих груп) Європейської економічної комісії ООН, ЮНКТАД, СОТ, МАГАТЕ та інших міжнародних організацій забезпечується реалізація механізму *багатосторонньої економічної дипломатії США* [436, с. 179], лобіювання вигідних комерційних умов діяльності національних експортерів на глобальних ринках та просування інтересів зовнішньоекономічної політики держави. Саме багатостороння дипломатія з організацією і проведенням різноманітних форумів і круглих столів відіграє ключову роль у встановленні багатосторонніх міждержавних відносин та юридичному унормуванні ключових принципів міжнародного співробітництва.

Стрімко зростає також кількість і неурядових міжнародних організацій за участі американських акторів, котрі значно ускладнюють існуючу багаторівневу систему дипломатичної служби США, надаючи їй системного і комплексного характеру. Є всі підстави стверджувати, що сучасна комерційна дипломатія Сполучених Штатів Америки сформувала свій особливий універсум, в якому не тільки функціонують різноманітні інститути захисту інтересів національного бізнесу за кордоном, але й імплементується диверсифікований спектр ефективних і гнучких важелів, механізмів й інструментів, максимально адаптованих до стратегічних пріоритетів національного економічного розвитку.

Однак, незважаючи на беззаперечні конкурентні переваги американської комерційної дипломатії, навіть вона перманентно зазнає *реформування* відповідно до зміни реалій глобального політичного й економічного ландшафту. Так, саме Національна експортна ініціатива 2010 р. та Державна антикризова стратегія стали

відправним пунктом нового етапу еволюційного розвитку національної системи комерційної дипломатії США. Його якісна відмінність полягає у стратегічних цілях, поставлених перед національними дипломатичними службами на короткострокову перспективу, а саме: просування і захист інтересів американського бізнесу за кордоном; стимулювання процесу іноземного інвестування американської економіки; створення рівних умов діяльності і «правил гри» у сфері ринкової конкуренції для американського бізнесу у зарубіжних країнах [420, с. 154].

Досягненню цих стратегічних цілей підпорядкована нині уся операційна діяльність багаточисельного корпусу працівників закордонних дипломатичних установ США – послів, співробітників посольств, представників торговельних представництв і консульських відділів. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що у посольствах Сполучених Штатів на постійній основі працюють багаточисельні групи професіоналів і консультантів (під управлінням керівника у рангові посланника) з питань економіки, фінансів, інвестиційних процесів, державного фінансування, промислової політики, енергетики, сільського господарства, зайнятості, боротьби з наркоторгівлею, відмивання грошей тощо. Так, нині в американському посольстві у Лондоні не більше 20% персоналу репрезентують власне зовнішньополітичне відомство [475, с. 75], решта – це професіонали і представники найрізноманітніших відомств – військових, розвідувальних, комерційних, інформаційних, агропромислових тощо. Наприклад, з 90 працівників посольства США в Україні 22 [565, с. 10] є спеціалістами з широкого кола економічних питань, які займаються виключно питаннями просування інтересів американського бізнесу на ринку України.

Принагідно також відзначити, що штатні дипломати, котрі працюють в економічних групах посольств Сполучених Штатів Америки, в обов'язковому порядку попередньо проходять стажування у великих підприємницьких структурах з метою з'ясування найбільш насущних проблем американського бізнесу в експортній діяльності, на подолання яких власне і буде спрямована діяльність майбутніх дипломатів. В останні роки спостерігається також посилення міждисциплінарного підходу дипломатичної діяльності із дедалі більшим залученням до неї спеціалістів інших відомств і напрямів діяльності на умовах трудових контрактів. Наприклад, дуже

часто фінансовими радниками у посольствах Сполучених Штатів Америки призначаються колишні працівники казначейства і Міністерства фінансів, котрі мають неабиякий практичний досвід у сфері державного фінансового менеджменту та врегулюванні усіх питань, що стосуються фінансування підприємницької діяльності. Активно залучені до реалізації функцій комерційної дипломатії при посольствах і представники Зарубіжної служби сільського господарства США (*Foreign Agricultural Service*), які надають всебічну допомогу і підтримку американським експортерам продукції сільського господарства і лісівництва.

Адекватно відповідаючи на виклики часу й інформаційного суспільства, дипломатичні установи Сполучених Штатів Америки з метою просування комерційних інтересів американського капіталу на зовнішніх ринках активно використовують *мережеві механізми цифрової дипломатії* на основі спілкування з внутрішньою і зовнішньою аудиторією, створення власних профілів у різноманітних соціальних мережах, використання хмарних технологій, управління інформаційними ресурсами дипломатичних служб, залучення до співпраці зарубіжних партнерів, дипломатичної підтримки зовнішньої політики й операцій [78] тощо. Завдяки цьому дипломатичні інституції США створюють потужне інформаційне поле ознайомлення широких верств населення і підприємницьких структур зарубіжних країн з конкурентними перевагами американських товарів і послуг, формуючи у такий спосіб усталені цільові сегменти глобального споживчого ринку.

Не слід скидати з рахунків і широкі можливості цифрових технологій у формуванні позитивного іміджу Сполучених Штатів Америки в очах глобального споживача та ефективному інформаційному обслуговуванні дипломатичних представництв держави за кордоном. Так, вже звичною стала практика розробка Державним департаментом США інноваційних проєктів, що зорієнтовані на активне використання соціальних медіа у зовнішньоекономічній практиці держави. З-поміж таких проєктів – платформи «DiploTech», «KL» та «P&O» [524], які забезпечують масштабний інформаційний обмін щодо потенціалу економічного співробітництва зарубіжних партнерів з американськими підприємницькими структурами, підвищення обізнаності працівників дипломатичних інституцій США щодо використання соціальних медіа для просування і адвокації національних інтересів держави на

зовнішніх ринках, а також реалізації зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного курсу держави.

Незважаючи на достатньо розвинуту і ефективно функціонуючу дипломатичну службу Сполучених Штатів Америки, з 2010 р. у рамках реалізації Національної експортної ініціативи у практику національної комерційної дипломатії запроваджується такий механізм як чотирирічні дипломатичні огляди. Даний документ є своєрідною «дорожньою картою», що визначає стратегічні напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності, реформування зовнішньоекономічної дипломатичної служби у відповідності з глобальними трендами та зміною стратегічних пріоритетів міжнародної діяльності економічних агентів; підвищення ефективності діяльності федеральних органів США за кордоном та її координації; а також управління стабілізаційними і цивільними зарубіжними місіями. Так, вже у кінці 2010 р. було презентовано перший «Чотирирічний огляд дипломатії і розвитку» (*Quadrennial Diplomacy and Development Review*), де вперше було чітко визначено головні механізми реформування Державного департаменту США та інших державних інституцій, відповідальних за реалізацію їх зовнішньоекономічної діяльності і зовнішньополітичного курсу [521, с. 31].

Ще одна притаманна сучасній комерційній дипломатії США риса – це кардинальне переформатування її діяльності у напрямку переведення виключно на засади пріоритетності національних інтересів. На сьогодні Сполучені Штати мають чи не найрозвинутішу у світі *інституційну систему комерційної дипломатії*, орієнтовану на всебічний захист і підтримку інтересів американських корпоративних структур на глобальних ринках. Її представляє ціла низка інституцій загальнодержавного рівня – Міністерство торгівлі, Офіс Торговельного представника, Державний департамент, Координаційний комітет зі сприяння торгівлі, а також Комерційна служба – котрі формують розгалужену інституційну мережу захисту американського капіталу за кордоном.

Так, провідну роль у реалізації механізмів сучасної економічної дипломатії США відіграє *Державний департамент*, у структурі якого функціонує ціла низка економічних управлінь і відділів із загальною кількістю зайнятих понад 75 тис. осіб на кінець 2016 р. [3, с. 9]. Ці структури забезпечують системну підтримку Державним департаментом масштабних дипломатичних і зарубіжних ініціатив з

надання допомоги американському бізнесу та вдосконалення умов його діяльності на міжнародних ринках. Тісна й ефективна співпраця Державного департаменту з профільними федеральними міністерствами та відомствами США забезпечує повноформатну імплементацію практичної економічної дипломатії на основі реалізації системи функціональних компетенцій. Вони стосуються, зокрема, стимулювання експортних операцій американських компаній; сприяння розширенню їх зарубіжного інвестування; надання економічної і технічної допомоги зарубіжним країнам – партнерам; розв'язання валютно-фінансових проблем; проведення на запити американських підприємницьких структур маркетингових досліджень експортних ринків; розробка для них експортних стратегій та пошук торговельних партнерів; надання допомоги у налагодженні зв'язків з урядами країн та бізнес-структурами державної форми власності [420, с. 156]; підтримка національних компаній у конкурентній боротьбі за іноземні державні і приватні замовлення; юридично-правовий консалтинг з питань зарубіжного торговельно-економічного законодавства та подолання торговельних бар'єрів у міжнародній комерційній практиці; захист інтелектуальної власності американських суб'єктів на зарубіжних ринках; ведення переговорів із зарубіжними урядами щодо відкриття для американських авіакомпаній нових маршрутів для перевезень по усьому світу.

Державний департамент у разі необхідності активно вдається до застосування і такого інструменту як методи безпосередньої дипломатичної підтримки американських комерційних проектів за кордоном. Йдеться про такі як звертання щодо «позитивного» вирішення бізнес-пропозицій американських підприємницьких структур [534, с. 12] і створення сприятливих умов для їх реалізації під час бесід і переписки з високопоставленими представниками політичних і ділових кіл приймаючих країн. Концентровано функції Державного департаменту США у царині комерційної дипломатії втілюються у трьох напрямках його сучасної діяльності: формулювання стратегічних пріоритетів глобальної політики США; проведення системних організаційних реформ; нарощування інвестиційних капіталовкладень у розвиток національної робочої сили. Так, вже до середини 1980-х років у структурі Державного департаменту США було створено Управління з питань економіки і бізнесу у складі 20 відділів [475, с. 177].

Завдяки активній і наступальній діяльності Держдепартаменту у царині захисту інтересів американського капіталу за кордоном нині майже чверть загальних прибутків американських компаній, отриманих за кордоном, забезпечується тими чи іншими ланками дипломатичної системи [475, с. 178]. На сьогодні діяльність Держдепартаменту завдяки підтримці існуючих і відкриттю для американських компаній нових експортних ринків підтримує близько 20 млн робочих місць у США. Тільки у 2015 р. завдяки діяльності Держдепартаменту США було підтримано експортних операцій національних суб'єктів господарювання на загальну суму 20,9 млрд. дол. США [1]; а у 2016р. з 27,4 млрд дол. США його функціональних витрат 7,5 млрд (27% загальної суми) припали на реалізацію дипломатичних і консульських функцій (у тому числі комерційної дипломатії); 1,1 млрд – на адміністрування зовнішньої політики [3, с. 4, 39].

Що стосується *Міністерства торгівлі США*, то його функції у сфері економічної дипломатії полягають у всебічній підтримці експортних поставок американських суб'єктів господарювання на світові ринки та захисті їх інтересів у зарубіжних країнах. Достатньо сказати, що загальна кількість закордонних торговельних представництв даного міністерства налічує близько 150 у біля 80 країнах світу, на які сумарно припадає понад 95% вартісних обсягів експорту товарів і послуг США [541, с. 42]. Функціональні компетенції Міністерства торгівлі США лежать у площині всебічної підтримки конкурентних позицій експорту американських товаровиробників та забезпечення їм рівного доступу на зарубіжні ринки і рівних конкурентних умов діяльності. З метою реалізації своєї місії міністерство здійснює регулярний моніторинг кон'юнктури зарубіжних ринків, розробляє міжнародні торговельні угоди, імплементує у господарську практику положення законів і угод щодо експортно-імпортних операцій, а також надає американським компаніям широкий спектр консалтингових послуг у сфері протидії недобросовісній конкуренції (зокрема в частині застосування антидемпінгових і компенсаційних мит) з боку іноземних держав та зарубіжних економічних агентів.

Важливу стимулюючу роль у реалізації економічних інтересів американських суб'єктів господарювання на глобальних ринках відіграє *Комерційна служба США*. Під її керівництвом перебувають нині основні національні інститути підтримки американського експорту, включаючи Центр сприяння експорту, Центр з захисту

американських комерційних інтересів за кордоном, Службу глобальних торговельних програм. Комерційна служба США має розгалужену мережу зарубіжних відділень (*International U.S. Commercial Service Offices*), до складу яких належить близько 120 акредитованих офісів у понад 75 країнах світу. В самих США нараховується більше ста підпорядкованих Комерційній службі Центрів сприяння експорту, які надають допомогу американським компаніям (насамперед малого і середнього бізнесу) у розширенні їх експортної діяльності [541, с. 42].

Розгалужена мережа зарубіжних відділень *Комерційної служби США* надає американським суб'єктам господарювання широкий спектр послуг у сфері: проведення маркетингових досліджень щодо потенціалу і особливостей розвитку зарубіжних ринків; пошуку зовнішньоторговельних партнерів; розроблення для американських експортерів комплексних маркетингових і фінансових стратегій виходу на зарубіжні ринки; надання інформаційно-консалтингових послуг у завоюванні галузево-секторальних і географічно-територіальних сегментів глобальних ринків; юридичного консультування з питань експортної діяльності; юридичного захисту і політико-дипломатичної підтримки у проведенні міжнародних і національних тендерів; налагодження зв'язків з урядами зарубіжних країн – партнерів по зовнішньоторговельному співробітництву; моніторингу зарубіжного законодавства, що регулює торговельну діяльність; встановлення бізнес-контактів американських компаній з представниками зарубіжних ділових кіл (*Business Matchmaking*); підтримки участі американських компаній у міжнародних виставково-ярмаркових заходах; просування товарів і послуг у рамках програм промоутерської підтримки [541, с. 43] тощо.

Своєю чергою, Офіс Торговельного представника США реалізує цілу низку функцій у сфері розробки американського законодавства у сфері міжнародної торгівлі у міжвідомчій координації з міністерствами і відомствами федерального рівня. Дану інституцію очолює Торговельний представник США у статусі посла, який безпосередньо підпорядковується Президенту і Конгресу Сполучених Штатів, є заступником голови Корпорації приватних інвестицій, членом правління Експортно-імпортного банку та членом Національної консультаційної ради з питань зовнішньої валютної і фінансової політики [420, с. 157].

Американський уряд активно лобіює інтереси національного капіталу і у рамках діючих *міжнародних торговельно-інвестиційних режимів держави*. Так, з огляду на колосальні обсяги зарубіжного інвестування США з масштабним експортом американського інвестиційного капіталу на ринки багатьох країн світу, уряд держави вживає рішучих заходів як щодо заохочення використання нагромадженого капіталу у межах національної економіки, так і запровадження обмежувальних заходів щодо його вивозу та стимулювання капіталовкладень іноземних інвесторів. Йдеться насамперед про збереження у довгостроковому періоді відносно високих процентних ставок за кредитними ресурсами, що на тлі низьких рівнів інфляції, відсутності податків на дивіденди іноземних інвесторів-власників цінних паперів та загалом сприятливих прогнозів щодо динаміки макроекономічного зростання у США спричиняють значний приплив іноземного капіталу в американську економіку⁹ та «стримування» зарубіжного відтоку національного капіталу.

Вже давно у Сполучених Штатах Америки впровадили практику «вбудовування» міжнародних інвестиційних зобов'язань у дво- і багатосторонні угоди про вільну торгівлю. І навпаки – інвестиційні зобов'язання держави, визначені міжнародними угодами за участі США, також визначають зобов'язання у сфері торговельної взаємодії. Один з прикладів – модельні інвестиційні угоди за участі США і Канади, які крім зобов'язань у традиційній сфері захисту інвестиційних капіталовкладень передбачають також вимоги щодо лібералізації руху інвестицій та усунення бар'єрів щодо допуску іноземного капіталу та заснування компаній за участі іноземного капіталу [527, с. 187].

Саме у рамках міжнародних торговельно-інвестиційних режимів США реалізується нині ціла низка конкретних механізмів реалізації комерційної дипломатії цієї країни. Вони включають як державну підтримку і стимулювання американського сегменту глобального ринку товарів і послуг; агресивний захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції та низькоякісного імпорту; так і розвиток національних виробництв з імпортозаміщення; захист прав інтелектуальної власності американських економічних агентів на зарубіжних

⁹ Упродовж 2011-2020 рр. середньорічні обсяги припливу інвестиційного капіталу в американську економіку становили майже 260 млрд. дол. США (229,9 млрд. у 2011 р.; 199,1 млрд у 2012 р.; 201,4 млрд. у 2013 р.; 171,6 млрд. у 2014 р.; 467,6 млрд. у 2015 р.; 459,4 млрд. у 2016 р.; 295,3 млрд у 2017 р.; 223,4 млрд у 2018 р.; 261,4 млрд у 2019р. та 158,3 млрд у 2020 р.).

ринках; зміцнення їх міжнародних конкурентних позицій; державну підтримку інноваційного розвитку економіки США тощо. Крім того, заходи федерального уряду США у рамках реалізації міжнародних торговельно-інвестиційних режимів включають спеціальні програми залучення іноземного інвестиційного капіталу на рівні штатів. Ці програми включають, зокрема, різноманітні системи пільгового кредитування і страхування іноземних інвестиційних капіталовкладень; надання іноземним інвесторам земельних ділянок для будівництва виробничих й інфраструктурних об'єктів; відкриття їм доступу до науково-технічних й інноваційних розробок місцевих університетів; інформаційну підтримку з питань наявності і обсягів доступних сировинних, енергетичних і водних ресурсів для виробничих потреб тощо [563, с. 118].

Важливим документом, що справляє сьогодні значний вплив на головні засади зовнішньоекономічної політики Сполучених Штатів Америки та їх комерційну дипломатію, є Національний звіт про бар'єри у зовнішній торгівлі (National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers). Він щорічно розробляється фахівцями Офісу Торговельного представника США у взаємодії з професіоналами Державного департаменту, Міністерства торгівлі, Комісії з міжнародної торгівлі, Міністерства сільського господарства, Міністерства транспорту, Міністерства праці і Міністерства юстиції. Даний документ, спеціально розроблений для американських компаній (насамперед малих і середніх), містить як огляд найбільш значних бар'єрів у їх виході на світові ринки¹⁰ та кількісну оцінку впливу ринкових бар'єрів на масштаби національного експорту, так і чіткі рекомендації щодо стратегічних напрямів і механізмів усунення торговельних бар'єрів у господарській практиці і експортній діяльності підприємницьких структур.

Важливим механізмом реалізації Сполученими Штатами Америки комерційної дипломатії, який вже давно засвідчив свою високу ефективність у забезпеченні їх глобального конкурентного лідерства, є *економічні санкції*. Вони реалізуються з метою здійснення політичного й економічного тиску на країни, що нехтують

¹⁰ Існуючі на сьогодні бар'єри у виході американських компаній на світові ринки згруповані у Звіті у 10 груп: бар'єри, пов'язані з імпортою політикою (тарифи, кількісні обмеження, ліцензування імпорту, митні бар'єри та ін.); санітарні і фітосанітарні заходи, технічні бар'єри у торгівлі; державні закупівлі; експортні субсидії; відсутність захисту інтелектуальної власності; бар'єри на ринку послуг; інвестиційні бар'єри; антиконкурентна поведінка державних чи приватних компаній; цифрові торговельні бар'єри; інші бар'єри.

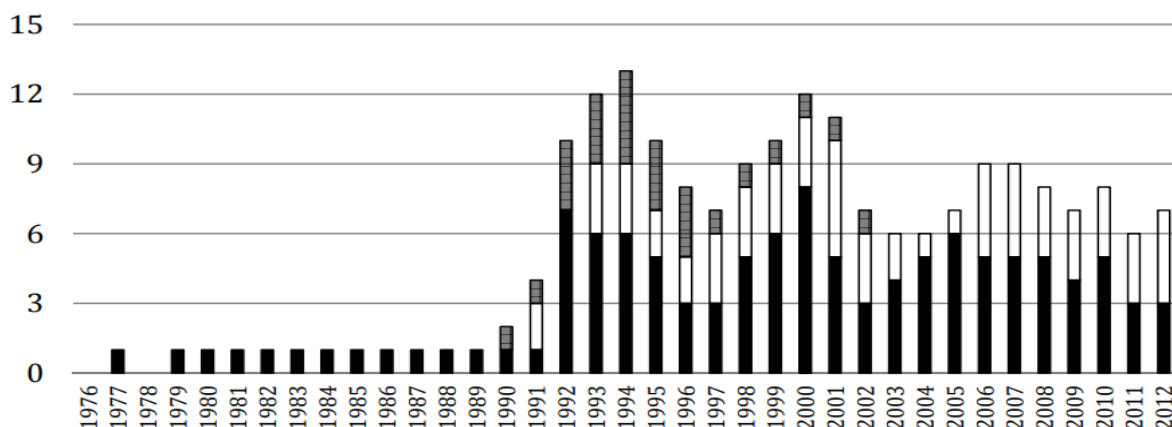
принципами міжнародного права і зовнішньої політики та кидають виклик національним інтересам великої кількості суверенних держав. Хоча економічні санкції ніколи не розглядались вищим американським керівництвом як ідеальний інструмент реалізації зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного курсу, однак вони є не тільки адекватною відповіддю країнам, котрі порушують міжнародний порядок чи обмежують діяльність американських компаній на своїй території, але й гідною альтернативою військовому вирішенню конфліктів регіонального і міжнародного рівнів. Саме США володіють нині найбільш розвинутим і широким санкційним інструментарієм захисту своїх політичних і економічних інтересів, який включає 11 видів негативних торговельних санкцій (від ембарго до превентивних закупівель); 7 видів негативних фінансових санкцій («заморожування» активів, дискримінаційне оподаткування та «відрізання» від довгого фінансування); заборону на в'їзд певних осіб; а також 12 позитивних санкцій у формі зниження тарифів, зниження вхідних ринкових бар'єрів та надання допомоги й інвестиційних гарантій [29, с. 41, 42].

Дані, представлені на рис. 2.8, показують, що санкції, застосовувані Сполученими Штатами Америки, характеризуються набагато більшою жорсткістю порівняно із санкційним інструментарієм ООН. По-перше, якщо загальна кількість санкцій, запроваджених ООН у період 1976-2012 рр., не перевищувала 200 епізодів, то США за цей же період запровадили 618 санкцій. По-друге, за всю історію свого існування ООН запроваджувала санкції проти 23 країн світу, тоді як в останні десятиліття 64 країни світу мають принаймні одне «ненульове санкційне спостереження» з боку США [247, с. 9]. По-третє, частота запровадження ООН і Сполученими Штатами Америки санкцій відносно різних країн має подібну, чітко виражену циклічну динаміку. Як бачимо, найбільший «сплеск» застосування санкцій припав на 1990-2000 рр., який показує ті періоди світогосподарського розвитку, що характеризуються найглибшими кризовими періодами та загостренням міждержавних протиріч за переділ глобальних сфер впливу, а саме: закінчення холодної війни, перша війна у Перській затоці, югославська війна та кілька громадянських війн на Африканському континенті.

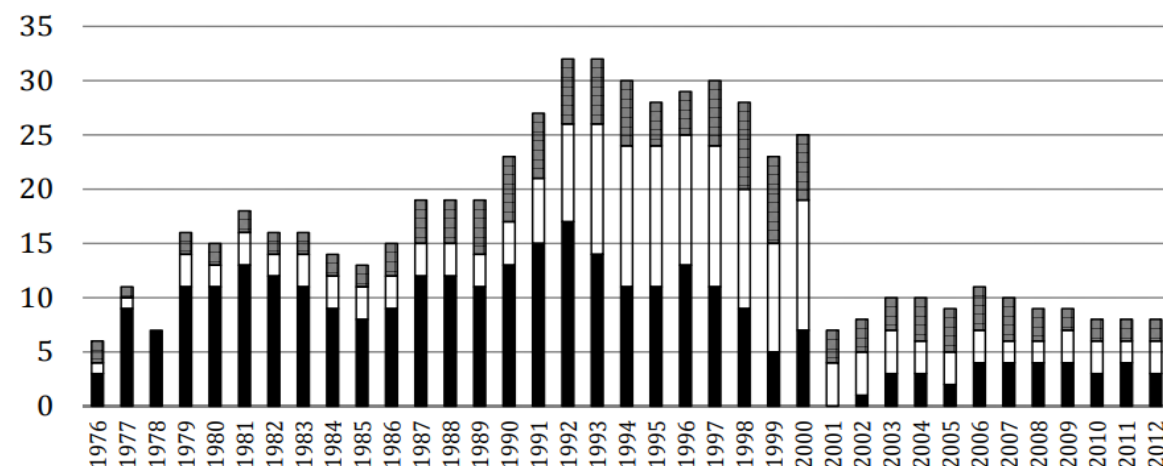
Незважаючи на подекуди високу ціну, яку сплачує приватний бізнес від запровадження санкційних інструментів, економічні санкції Сполучених Штатів Америки зазвичай не дають миттєвого ефекту. Однак, у середньо- і довгостроковому періодах вони здатні кардинально змінити економічну структуру

народногосподарських комплексів країн-порушниць світового порядку, їх конкурентний статус у системі міжнародних економічних відносин та динаміку основних макроекономічних індикаторів (вартісних обсягів експортно-імпортних операцій, ВВП, вхідних і вихідних потоків прямих іноземних інвестицій, масштабів зарубіжного інвестування, валютного курсу тощо).

(А)



(Б)



■ - м'які санкції; □ - помірні санкції; ▒ - суворі санкції

Рис. 2.8. Загальна кількість економічних санкцій, запроваджених ООН¹¹ (А) і Сполученими Штатами Америки¹² (Б) відносно різних країн у 1976-2012 рр.

Джерело: [247, с. 10]

Примітки:

¹¹ М'які санкції з боку ООН включають обмеження на отримання зброї і військової техніки, зарубіжні поїздки певних посадових осіб і дипломатичних представників. Помірні санкції охоплюють торговельні обмеження в частині експорту традиційних видів товарів і послуг, а також заморожування державних і / або приватних активів. Суворі санкції включають запровадження секторальних санкцій і ембарго на більшість видів економічної діяльності між країною-порушником і іншими державами-членами ООН.

¹² М'які санкції з боку США включають обмеження на отримання країнами міжнародної технічної допомоги, технологічних розробок, грантів та зарубіжних кредитів, а також заборону експорту певних видів продукції, за виключенням ембарго на експорт сировинних товарів. Помірні санкції охоплюють обмеження експортних та імпортних операцій, залучення американського інвестиційного капіталу, інші помірні обмеження торговельного та фінансового співробітництва між США та країною, що підпала під санкції. Суворі санкції включають жорсткі секторальні санкції та ембарго на всі, або значну частину видів економічного співробітництва між США і цільовою країною.

Подібного роду вплив обумовлений насамперед колосальною економічною потужністю Сполучених Штатів Америки і широким діапазоном застосовуваних ними економічних санкційних інструментів, що включають позитивні і негативні санкції, тобто надання чи відмову у наданні фінансових ресурсів у різних формах; тарифи, квоти та правила доступу на зарубіжні ринки; режими курсоутворення та валютні обмеження; створення монополістичних структур; так звану «дипломатію чекової книжки», надання економічної допомоги тощо [29, с. 41-42].

Окремої уваги заслуговує і потужний демонстраційний ефект економічних санкцій США, який полягає у дипломатичному сигналізованні учасникам міжнародних політичних й економічних процесів про «небажаність» співробітництва з державами-порушниками міжнародного права і міжнародного порядку. Красномовним прикладом цього є, зокрема, застосування ембарго до Куби, яке продемонструвало світовій громадськості недопустимість союзництва будь-якої країни з Радянським Союзом, яке в обов'язковому порядку матиме негативні економічні наслідки. Аналогічно, після вступу радянських військ до Афганістану у 1979 р. США застосували відносно СРСР економічні санкції у формі обмеження поставок зерна на світові ринки та бойкоту олімпіади 1980 р., що також стало сигналом світовій спільноті загрози співробітництва з державою, яка порушує міжнародний порядок і нехтує головними принципами міжнародного права і мирного співіснування націй.

Що ж стосується нинішнього етапу запровадження Сполученими Штатами економічних санкцій проти Російської Федерації після її військової агресії в Україні, військових дій у Сирії та втручання в американські вибори, то крім прямих фінансових втрат російської економіки на рівні 280 млрд. дол. у період 2014-2016 рр., втрати чистого припливу капіталу у 160-170 млрд. дол. (у тому числі прямих інвестицій у сумі 85 млрд. дол.) [464], відтоку ресурсів з державних компаній та суверенних фондів вони є також потужним сигналом американським партнерам і глобальним інвесторам про «небажаність» розвивати економічне співробітництво з країною-агресором. Так, згідно дослідження Державного департаменту США, найбільших збитків від американських санкцій зазнали російські компанії, проти

яких було запроваджено прямі обмеження. Такі підприємницькі структури вже втратили понад третини операційного прибутку, третину працівників і понад 50% активів [491].

Ще одна притаманна американським санкціям риса (на відміну від діючої практики країн Європейського Союзу з необхідністю досягнення консенсусу усіх країн щодо подовження санкцій проти РФ на кожен наступний піврічний період) – це те, що вони не потребують постійного подовження дії, запроваджуються безстроково і можуть бути пом'якшені або скасовані лише окремим рішенням у результаті зникнення підстав їхнього запровадження або виконання цільовою країною взятих на себе зобов'язань. Крім того, США характеризуються і чітким відпрацьованим механізмом розробки, імплементації і контролю за дотриманням санкцій на усіх рівнях державного апарату [421, с. 64]. У такий спосіб Сполучені Штати Америки доволі оперативно використовують інструментарій економічних санкцій для відкритої демонстрації Кремлю економічних наслідків і соціальної ціни порушення міжнародного права і суверенітету незалежних держав. Завдяки цьому забезпечується зміцнення системи глобальної безпеки та підвищується довіра до Сполучених Штатів Америки як незаперечного світового лідера, гаранта західних демократичних свобод і системи міжнародного порядку.

Маємо також зазначити, що широке застосування США відносно своїх прямих конкурентів заходів прямого обмеження імпорتنих поставок, торговельних санкцій і дискримінаційного адміністративного регулювання, а також контролю експортних операцій та транскордонних потоків ПІІ і технологій найчастіше виправдовується інтересами національної безпеки. В якості прикладу можна навести запровадження заборони на закупівлю й використання державними установами США телекомунікаційного обладнання китайської компанії Huawei (з цих самих міркувань державам НАТО також було рекомендовано відмовитись від китайських технологій бездротового зв'язку 5G), яка, як відомо, є прямим конкурентом корпорації Apple на глобальному ринку смартфонів [460, с. 17].

Разом з тим, з року в рік дедалі більшою мірою утверджується розуміння того, що самі по собі економічні санкції не є самостійним механізмом зовнішньої

політики Сполучених Штатів Америки, а повинні в обов'язковому порядку застосовуватись у більш широкому форматі реалізації дипломатичної діяльності, у тому числі і комерційної. Підтвердженням цієї тези є, зокрема, той факт, що відновлення відносин з країнами, відносно яких були запроваджені санкції, зазвичай супроводжується їх активним включенням у дипломатичний діалог із США. Так було у 1990-х роках, коли відновлювались відносини Сполучених Штатів з В'єтнамом; у 2009 р., коли зняття санкцій проти Бірми супроводжувалось одночасним її залученням у дипломатичний діалог із США та активізацією двосторонніх економічно-інвестиційних відносин та у 2016 р. після зняття санкцій проти Куби, яке поклало початок посиленню економічної взаємодії двох країн [86, с. 56].

Важливу роль у реалізації механізмів комерційної дипломатії США відіграють нині американські аналітичні центри (*Think Tanks*) – недержавні дослідницькі організації, що репрезентують «п'яту владу» (після законодавчої, виконавчої, судової і засобів масової інформації). Їх поява і динамічний розвиток у післявоєнний період стали закономірною реакцією на усвідомлення американськими елітами об'єктивної необхідності посилення ролі держави у глобальних політичних й економічних процесах, насамперед у заснуванні й управлінні міжнародними інститутами (Світовим банком, МВФ, ГАТТ тощо). Головні функції таких центрів полягають насамперед у розробці глобальної стратегії Сполучених Штатів Америки на основі формулюванні цілей їх зовнішньої політики (у тому числі безпекової), розробки стратегій і програм національного розвитку та конкурентного позиціонування держави у глобальному просторі, проведення оригінальних наукових досліджень, підготовці американських професіоналів різних сфер економіки і політики. Важко переоцінити роль аналітичних центрів і у забезпеченні внутрішньополітичної взаємодії усіх гілок влади з питань зовнішньої політики, формуванні національного експертного середовища, аналітичного простору та професійних груп для освічення американської громадськості, що є суттєвою інтелектуальною підтримкою діяльності структур й інститутів державного менеджменту.

На сьогодні у США функціонують близько 1200 аналітичних центрів (у тому числі 600 – університетських і 600 – громадських) з щорічним фінансуванням на рівні 1,5 млрд. дол., а чисельність працівників мозкових центрів американського уряду налічує понад 5 тис. осіб [447, с. 28]. Зазвичай засновниками аналітичних центрів є відомі громадські діячі, економісти і політики, які мають значний практичний досвід управлінської роботи на вищих керівних посадах державного управління. Серед найвпливовіших аналітичних центрів США слід відзначити насамперед Інститут підтримки демократії (*National Endowment for Democracy*), Спадщина (*The Heritage Foundation*), Центр міжнародних приватних підприємств (*Center for International Private Enterprise*), Інститут міжнародної економіки (*Institute for International Economics*), Інститут міста (*The Urban Institute*), Центр міжнародного приватного підприємництва (*Center for International Private Enterprise*), Рада фондаций (*Council of Foundations*).

Незважаючи на колосальні здобутки комерційної дипломатії США у царині підтримки національних експортерів на глобальних ринках та всебічного захисту економічних інтересів багатонаціональних підприємств в сучасних умовах загострення конкурентної гонки з Китаєм її функції мають бути суттєво розширені. Йдеться насамперед про впровадження диверсифікованого інструментарію «комерційно-дипломатичного фідбеку» в частині моніторингової оцінки поточної кон'юнктури зарубіжних ринків, ринкового попиту на високотехнологічну продукцію американських компаній, компенсації «провалів» за ринки збуту енергетичних ресурсів в Європі та інших регіонах та ін.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що руйнування біполярної системи світового порядку, що втілювала у собі концепцію двополярної моделі світової політичної й економічної рівноваги, поклало початок становленню нового міжнародного порядку. Він характеризується насамперед фундаментальними трансформаціями зовнішньополітичного механізму США, глибоким реформуванням їх дипломатичної служби та формуванням якісно нових форм дипломатичної діяльності. Остання, крім виконання традиційних дипломатичних функцій, активно долучилась також до реалізації економічних компетенцій, пов'язаних із

забезпеченням максимального захисту інтересів американського бізнесу на зарубіжних ринках. При цьому все більша кількість нових акторів міжнародної діяльності США беруть на себе виконання дипломатичних функцій, а державні структури, міністерства і відомства виходять на міжнародну арену цілком самостійно.

Висновки до розділу 2

1. Незважаючи на утвердження в останні десятиліття споживчо-орієнтованого типу національного економічного розвитку, зовнішня торгівля завжди справляла потужний вплив на конкурентні позиції США на світових ринках, дотепер залишаючись стратегічним напрямом реалізації державою стратегії глобального конкурентного лідерства. Попри неухильне зростання вартісних обсягів експортно-імпортних операцій держави, посилення її конкурентних позицій на світовому ринку високотехнологічних товарів й об'єктів інтелектуальної власності, постійне нарощування доходів американських компаній від експорту послуг, зовнішня торгівля США характеризується цілою низкою структурних диспропорцій. Це – постійне зниження з 1950-х років частки США у світовій торгівлі, стабільне перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту, надмірно високий рівень концентрації торговельних потоків, довготривале негативне сальдо товарної торгівлі та ін.

2. Сучасна зовнішньоторговельна диспозиція Сполучених Штатів Америки на глобальних ринках товарів і послуг детермінується нині не тільки величезними розмірами їх території, колосальними природними й енергетичними ресурсами, чисельністю населення, але й лідерством держави у глобальних інноваційних процесах, високим рівнем продуктивності суспільної праці та колосальним внутрішнім платоспроможним попитом. У системі факторів, що спричинили динамічне нарощування обсягів експортно-імпортних операцій США, починаючи з другої половини XX ст., головну роль відіграли науково-технічний прогрес, наступальна й активна державна політика лібералізації міжнародної торгівлі, а

також нарощування американськими БНП свого потужного конкурентоспроможного впливу на усі сегменти світового ринку товарів і послуг.

3. У сучасній системі державної підтримки експорту США найвищу ефективність демонструють механізми фінансового лізингу; експортного фінансування і гарантування, експрес-кредитування і експрес-страхування міжнародних торговельних контрактів; державного рефінансування банківських експортних кредитів; застосування арбітражних механізмів СОТ та інструментарію антидемпінгових розслідувань і компенсаційних мит; надання технічної допомоги країнам-торговельним партнерам у рамках Глобального трастового фонду Дохійського раунду переговорів СОТ; фінансової підтримки іноземних споживачів американської продукції. Її висока ефективність є результатом, по-перше, її комплексності, багаторівневості і широкої диверсифікації; по-друге, великої кількості виконавчих і координуючих інститутів; по-третє, тісного співробітництва приватних промислових і фінансових структур з державним сектором; по-четверте, органічної конвергенції національної експортної стратегії з системою державного антициклічного менеджменту.

4. На відміну від держав, залежних від надходжень валютної виручки, національна експортна стратегія США носить самодостатній характер і завжди орієнтувалась на насичення зовнішніх ринків надлишковою виробленою продукцією, що вже призвело до значної втрати державою конкурентних позицій на традиційних сегментах глобального ринку товарів і послуг. Суттєве послаблення позицій США у торговельній війні з Китаєм та економічна неефективність нещодавнього автаркічного зовнішньоекономічного курсу актуалізує питання щодо глибокої трансформації національної експортної стратегії на основі «розморожування» і введення в дію проектів трансконтинентальних зон вільної торгівлі, розширення переліку країн-партнерів за двосторонніми угодами про вільну торгівлю, включення у регіональні інтеграційні угоди соціально-ціннісних та екологічно-безпекових компонентів та ін.

5. Об'єктивна необхідність зміцнення глобального конкурентного лідерства американських експортерів на світових ринках товарів і послуг обумовила розбудову розгалуженої інституційної системи державної експортної підтримки. Вона має на сьогодні багаторівневу структуру зі значною кількістю інститутів і зорієнтована на регулювання, стимулювання і міжвідомчу координацію національних інститутів

підтримки діяльності вітчизняних експортерів, суттєве розширення її фінансових інструментів, розробку інноваційних механізмів експортного кредитування, стимулювання експортної діяльності малого і середнього бізнесу, надання йому ефективних інформаційно-консультаційних послуг тощо. Її репрезентує ціла мережа державних і недержавних інститутів – міністерств і відомств, спеціалізованих агентств й експортних центрів, фінансових та інших структур, котрі на практиці реалізують різноманітні напрями зовнішньоекономічної політики насамперед через формування американським компаніям сприятливих умов для реалізації вигідних комерційних умов.

6. Багаторівнева і розгалужена система сучасної комерційної дипломатії США за своєю природою репрезентує міцний «сплав» американської політики й економіки та синергійно об'єднує на своїй платформі традиційні, публічні і латентні методи дипломатії, перетворившись в останні десятиліття на міцне «цементуюче» ядро зовнішньої політики США. Її ключовими організаційно-економічними компонентами є лобіювання економічних інтересів експортерів на зовнішніх ринках, інструменти Генералізованої системи преференцій, «дипломатія чекової книжки», позитивні і негативні торговельні санкції, фінансові санкції, «заморожування» активів, дискримінаційне оподаткування та ін. Синергійна дія зазначених механізмів сформувала в останні десятиліття гнучку й адаптовану до динаміки глобальних трансформацій мережеву структуру економічної дипломатії США, забезпечивши її перетворення на один з головних механізмів реалізації національних економічних інтересів держави на глобальних ринках.

7. У реалізації нового етапу національної експортної стратегії США, особливо в умовах загострення конкурентної гонки з Китаєм, комерційна дипломатія держави не тільки має активно використовувати напрацьований арсенал інструментів, але й активізувати механізми «комерційно-дипломатичного фідбеку» в частині моніторингової оцінки поточної кон'юнктури зарубіжних ринків, ринкового попиту на високотехнологічну продукцію американських компаній, компенсації «провалів» за ринки збуту енергетичних ресурсів в Європі та інших регіонах та ін.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [306, 580, 581, 583, 585, 593, 602].

РОЗДІЛ 3.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВА ЕКСПАНСІЯ ЯК ДОМІНУЮЧА ФОРМА ГЛОБАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА США

3.1. Міжнародна інвестиційна діяльність у забезпеченні конкурентного статусу США на глобальному ринку капіталу

Фундаментальні процеси економічної глобалізації, поглиблення транснаціоналізації капіталу і виробництва, розбудова фрагментарних мереж виробництва і глобальних ланцюгів доданої вартості висувають у число пріоритетних напрямів реалізації Сполученими Штатами Америки стратегії глобального конкурентного лідерства великомасштабну і диверсифіковану міжнародну інвестиційну діяльність національних суб'єктів господарювання. Вона є ключовим механізмом глобальної економічної експансії США, їх системного впливу на стан і ключові параметри міжнародної безпеки, завоювання зарубіжних ринків, забезпечення стабільного макроекономічного зростання, структурної модернізації національної економіки, участі американських інвесторів у прибутках закордонних підприємницьких структур та управлінських процесах у зарубіжних юрисдикціях. Як свідчать дослідження західних експертів, для багатьох американців прибутковість національних активів найчастіше асоціюється саме з їх зарубіжними інвестиційними капіталовкладеннями. І це, не дивлячись на перенесення за кордон робочих місць, зниження рівня заробітних плат у промисловому секторі, офшоризацію бізнес-діяльності національних економічних агентів, а також активне використання ними механізмів агресивного податкового адміністрування та вихід з-під контролю професійних спілок [186, с. 1]. А загалом, у світі на частку прямих інвестицій припадає нині близько 25% загального вартісного обсягу капітальних вкладень [551, с. 10].

Наявність тісного взаємозв'язку між міжнародними інвестиційними процесами і динамікою макроекономічного зростання підтверджує також ціла низка теоретичних концепцій західних учених. З-поміж них на найбільшу увагу заслуговують, зокрема: еkleктична парадигма Дж. Даннінга (в якій розкриваються основні положення теорії міжнародного виробництва, причини його

транснаціоналізації, а також переваги власності, інтернаціоналізації і власності у реалізації фірмами міжнародних операцій [83, с. 19-32]); концепція П. Баклі і Н. Хашаї (яка розкриває теоретичні аспекти формування глобальних ланцюгів доданої вартості БНП з актуалізацією проблематики корпоративних стратегій ресурсного забезпечення їх формування, контролю міжнародного виробництва і вибору точок локалізації окремих структурних сегментів транснаціонального виробничого процесу [53, с. 34-35]); концепція економічного зростання Р Харрода і Е. Домара (яка ув'язує міжнародні інвестиційні процеси з продукуванням товарів і послуг та нарощуванням національних виробничих потужностей); теорія Б. Ф. Холізетц (яка розкриває механізм впливу міжнародних інвестиційних процесів на трансформаційні процеси у національних економіках та диверсифікацію джерел генерування подушових доходів і матеріального добробуту громадян [503, с. 92]).

Своєю чергою, М. Фальк, комплексно аналізуючи процеси сегментації транснаціонального виробництва, динаміку розвитку міжнародного аутсорсингу за групою 14 країн-членів ОЕСР, приходять до висновку щодо вирішального впливу імпорту послуг у рамках глобальних ланцюгів доданої вартості на зростання загальної факторної продуктивності [97, с. 1-2]; а У. Ді П'єтро, сконцентрувавшись на аналізі фактору вартості робочої сили, аргументовано обґрунтовує його вирішальну роль у формуванні транснаціональних мереж міжнародного виробництва, котрі, своєю чергою, формують передумови для вирівнювання ставок заробітної плати у приймаючих країнах [80, с. 169-170].

Таким чином, головним лейтмотивом практично усього післявоєнного періоду економічного розвитку Сполучених Штатів Америки стало активне і наступальне використання державою інвестиційного фактору як головного рушія реалізації національних економічних інтересів на світових ринках капіталу та потужного геоекономічного і геополітичного впливу на окремі країни і цілі регіони. Не випадково, їх міжнародна інвестиційна політика, перетворилась в останні десятиліття на невід'ємну складову зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної стратегії держави. Як сукупність дій держави, спрямованих на нарощування масштабів іноземного інвестування національної економіки, формування сприятливого інвестиційного клімату та ефективне використання зарубіжних

інвестиційних капіталовкладень, міжнародна інвестиційна політика США набула на сьогодні чітко вираженого регіонального характеру. Йдеться насамперед про повну самостійність штатів і місцевих органів влади у виборі стратегічних пріоритетів інвестиційних процесів, стимулюванні власного бізнесу і залученні іноземного підприємницького капіталу, контролюванні діяльності іноземних інвесторів і реалізації стимулюючих заходів фіскальної політики тощо.

Сполучені Штати Америки посідають унікальну диспозицію у глобальних інвестиційних процесах, будучи, з одного боку, найбільшим у світі інвестором, а з другого – найбільшим одержувачем прямого іноземного інвестиційного капіталу. Подібний статус держави може бути пояснений самою логікою американського підходу до міжнародних інвестиційних процесів, які завжди розглядались як головний механізм розбудови відкритої економічної системи, що базується на чітких нормах і транспарентних «правилах гри» економічних агентів та функціонує у відповідності з національними економічними інтересами США і параметрами їх національної безпеки. Такий підхід базується також на базовому засновку про те, що прямі іноземні інвестиції за будь-яких умов мають чисті позитивні вигоди для американської економіки, за виключенням випадків, коли вони несуть пряму загрозу національній безпеці держави.

З огляду на це, цілком закономірно, що ринок Сполучених Штатів Америки став на сьогодні найбільш привабливим об'єктом капіталовкладень для іноземних інвесторів практично з усіх куточків світу, які розглядають його як вищою мірою надійний інвестиційний майданчик не тільки збереження власних грошових ресурсів від інфляції, але й їх примноження. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що ПІІ забезпечують у США близько 7% загальних капіталовкладень в основні фонди [551, с. 26] та майже 17% валового інвестування американської економіки [470]. У рейтингу Топ-100 нефінансових корпорацій світу за вартісним обсягом зарубіжних активів станом на 2019 р. позиціонувалось 20 американських БНП (13 – британських, 11 німецьких, 9 японських і 15 французьких) [343], що свідчить про пріоритетність у їх діяльності стратегічної мети не стільки максимізації прибутку, скільки максимізації охоплення ринкових сегментів.

Як показують дані рис. 3.1, середньорічні вартісні обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в американську економіку у період 1991-2015 рр. (за виключенням періодів циклічних спадів макроекономічної динаміки) становили близько 200 млрд. дол. США; іноземного корпоративного капіталу – 250-300 млрд. (з піковим значенням близько 700 млрд. дол. у 2007 р.); власного капіталу – 170-220 млрд.; а вкладень в інструменти Державного казначейства – 300-400 млрд. дол. відповідно.

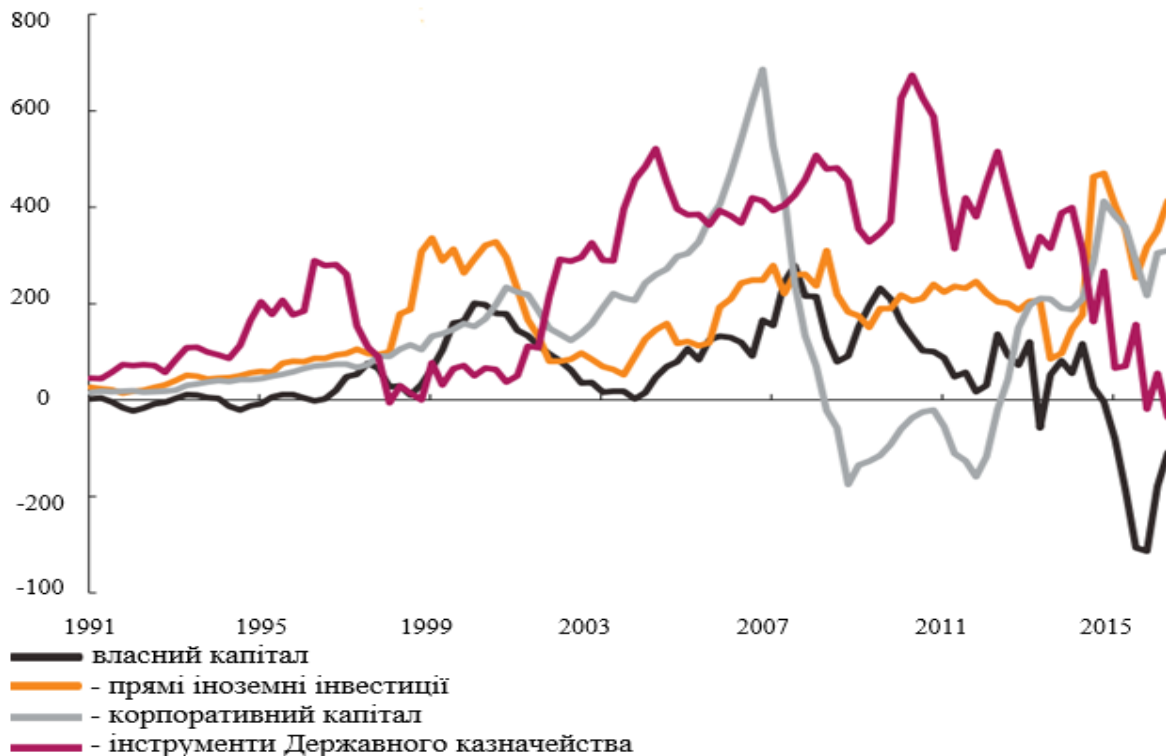


Рис. 3.1. Чисті надходження іноземного капіталу в економіку США у 1991-2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: [38, с. 2].

У період 2016-2020 рр. спостерігається чітко виражений тренд щодо стрімкого зменшення обсягів чистих надходжень іноземного капіталу в економіку США з 459,4 до 156,3 млрд дол. США [405, с. 248]. Це стало результатом реалізовуваної за президентства Д. Трампа політики щодо відміни принципів вільної торгівлі, «усунення дисбалансів у зовнішній торгівлі США» та запровадження жорстких протекціоністських заходів в інвестиційній царині, що акселерувало невизначеність серед іноземних інвесторів американської економіки (насамперед німецьких і китайських) щодо доцільності реалізації на території США масштабних

інвестиційних проектів та розширення власних виробничих потужностей. Нарешті, не можемо не визначити й украй негативного впливу на інвестиційні потоки до США пандемії Covid-19, який виявився як у різкому зниженні цін на акції на найбільших фондових майданчиках, так і загальному послабленні ділової активності на ринках, стресові на фінансових ринках, різкому зниженні доходності облігаційних інструментів та ін. Достатньо сказати, що дохідність 10-річних цінних паперів американських емітетів у 2020 р. досягла мінімального рівня у 0,3%, а падіння інвестиційних капіталовкладень у будівництво житла склало майже 30% на тлі зниження ставок іпотечного кредитування з 4,5% у січні 2020 р. до 2,65% у грудні, що стало найнижчим показником за останні п'ятдесят років [480].

Якщо оцінювати масштаби міжнародного інвестування Сполучених Штатів Америки за визнаними у світовій практиці індикаторами, то вже до кінця 2000-х років загальний вартісний обсяг цінних паперів, що переміщувався через кордони США у двосторонньому напрямі, досягнув рівня у майже 100% валового внутрішнього продукту держави, тоді як у 1980 р. він не перевищував 9% її ВВП [551, с. 10]. Високою динамікою зростання характеризується і величина нетто-балансу вхідних і вихідних потоків капітальних ресурсів (у тому числі портфельних інвестицій у формі акційних і облігаційних інструментів): якщо у 2010 р. сукупний вартісний обсяг іноземних активів, сконцентрованих у Сполучених Штатах Америки, перевищував обсяги зарубіжних американських активів більш, ніж на 2,5 трлн. дол. США і становив понад 6% валового внутрішнього продукту [372], то на кінець 2020 р. – на 14,1 трлн [368] (або 67,4% ВВП¹³); американські активи за кордоном досягли 32,2 трлн. дол. США [368] (153,8% ВВП¹⁴, тоді як століття назад вони були рівними 5% ВВП); а вартість нагромаджених іноземних активів – 46,2 трлн [368] (220,7% ВВП відповідно).

Головними *рушійними силами значного зростання ролі США* в якості глобального реципієнта прямих іноземних інвестицій є не тільки традиційно значний дефіцит платіжного балансу держави за поточними операціями і певне зниження курсового

¹³ Розраховано автором.

¹⁴ Розраховано автором.

співвідношення американського долара відносно інших світових резервних валют, але й колосальний економічний ресурс Сполучених Штатів Америки, висока платоспроможна місткість внутрішнього споживчого ринку, швидкі темпи розвитку високотехнологічних галузей і секторів американської економіки й інформаційних технологій. Окремо слід відзначити динамічну лібералізацію світової фінансової системи з усуненням значних бар'єрів у транскордонному переміщенні інвестиційного капіталу (що існували з часів їх запровадження у 1944 р. практично до початку 1980-х років), спричинені значним прискоренням глобальних транснаціоналізаційних процесів в інвестиційно-фінансовому секторі та загостренням міжнародної конкуренції за світові капітальні ресурси. Це стало головним акселератором прискореного процесу пристосування світового інвестиційного ринку до потреб глобального капіталу щодо забезпечення його оперативної передислокації у галузево-секторальному і територіально-географічному вимірах у відповідності можливостями його найбільш ефективного вкладення.

Як показують дані, представлені у табл. 3.1, загальна вартість акумульованого в американській економіці іноземного інвестиційного капіталу у період 1970-2020 рр. зросла у 347 разів – з 13,3 млрд. до понад 4,6 трлн. дол. США. При цьому найбільш представницьким на американському ринку є капітал європейських інвесторів, на які в останнє десятиліття припадає близько 65% вхідних потоків ПІІ. Далі йде Азія і Тихоокеанський регіон (18-20%) та Латинська Америка (3-5% відповідно). У країновому вимірі на американському ринку присутній на сьогодні інвестиційний капітал понад 120 країн світу з домінуванням британських (10,5% загального обсягу прямих іноземних інвестицій у 2020 р.), люксембурзьких (6,9%), канадських (10,6%), нідерландських (10,5%), швейцарських (6,5%), німецьких (8,9%) та французьких прямих інвестицій (6,2% відповідно)¹⁵. Як бачимо, саме з країнами Західної Європи у

¹⁵ Нині на підрозділах іноземних компаній, що дислокуються у США, працює близько 6,1 млн американських працівників і службовців з домінуванням працівників британських (17% їх загальної кількості), японських (13%), німецьких (8%) і французьких компаній (7%). У галузевому розрізі найбільша кількість американців працевлаштовані в обробній промисловості (понад 1 млн осіб), фінансовому секторі і страхуванні (420 тис осіб) і сфері науково-технічних послуг (понад 300 тис осіб). Найбільша кількість зайнятих на американських підрозділах іноземних компаній відносно загальної кількості працівників приватного сектора зафіксовано нині у штатах Південна Кароліна (8,1%), Нью-Гемпшир (7,4%) і Делавер (7,1%). За ними йдуть штати Коннектикут, Нью-Джерсі і Род-Айленд (по 7%). За загальною ж чисельністю зайнятих в іноземних компаніях американців лідерські позиції посідають штати Каліфорнія (631 тис осіб) і Техас (512 тис) [470].

США в останні десятиліття встановились найбільш розвинуті і диверсифіковані інвестиційні зв'язки.

Таблиця 3.1

Вартісні обсяги прямого іноземного інвестування економіки США у 1970-2020 рр., млрд дол. США / % до загального підсумку

Країна / регіон	1970	1980	1990	2000	2011	2015	2020
Канада	3,1 / 23,3	9,8 / 15,0	27,7 / 6,9	100,8 / 8,1	210,8 / 8,3	269,0 / 8,6	490,8 / 10,6
Європа, у тому числі:	9,6 / 72,2	43,5 / 66,4	256,5 / 63,5	332,4 / 26,8	1811,8 / 71,1	2162,8 / 69,0	2946,2 / 63,7
Великобританія	4,1 / 30,8	11,3 / 17,3	108,1 / 26,8	229,7 / 18,5	442,2 / 17,4	483,8 / 15,4	486,9 / 10,5
Люксембург	0,3 / 2,3	1,9 / 2,9	1,8 / 0,4	83,3 / 6,7	190,4 / 7,5	328,4 / 10,5	316,8 / 6,8
Нідерланди	2,1 / 15,8	16,1 / 24,6	64,3 / 15,9	152,4 / 12,3	240,3 / 9,4	282,8 / 9,0	484,0 / 10,5
Німеччина	0,7 / 5,3	5,2 / 7,9	27,8 / 6,9	122,8 / 9,9	215,9 / 8,5	255,4 / 8,1	411,3 / 8,9
Франція	0,3 / 2,3	2,7 / 4,1	19,5 / 4,8	119,1 / 9,6	198,7 / 7,8	233,8 / 7,5	285,1 / 6,2
Швейцарія	.../...	3,7 / 5,6	17,5 / 4,3	81,7 / 6,6	211,7 / 8,3	257,8 / 8,2	300,3 / 6,5
Латинська Америка, у тому числі:	0,2 / 1,5	6,7 / 10,2	19,7 / 4,9	42,7 / 3,4	86,7 / 3,4	118,8 / 3,8	222,7 / 4,8
Карибські острови	.../...	.../...	3,2 / 0,8	12,5 / 1,0	53,5 / 2,1	93,0 / 3,0	111,8 / 2,4
Мексика	.../...	.../...	0,6 / 0,1	2,9 / 0,2	13,7 / 0,5	16,6 / 0,5	20,9 / 0,5
Венесуела	.../...	.../...	2,4 / 0,6	0,8 / 0,1	3,8 / 0,1	4,2 / 0,1	1,4 / 0,0
Панама	.../...	0,7 / 1,1	3,2 / 0,8	4,0 / 0,3	1,1 / 0,0	2,6 / 0,1	2,9 / 0,1
Середній Схід	.../...	0,7 / 1,1	4,1 / 1,0	8,4 / 0,7	25,4 / 1,0	18,5 / 0,6	42,5 / 0,9
АТР, у тому числі	0,4 / 3,0	4,7 / 7,2	95,1 / 23,6	163,2 / 13,2	409,7 / 16,1	564,4 / 18,0	914,9 / 19,8
Австралія	.../...	0,2 / 0,3	8,4 / 2,1	14,5 / 1,2	55,8 / 2,2	42,3 / 1,3	97,9 / 2,1
Японія	0,3 / 2,3	4,2 / 6,4	83,5 / 20,7	194,0 / 15,7	289,5 / 11,4	411,2 / 13,1	647,7 / 14,0
Респ. Корея	.../...	.../...	0,1 / 0,0	2,6 / 0,2	18,4 / 0,7	40,1 / 1,3	63,7 / 1,4
Сінгапур	.../...	.../...	1,4 / 0,3	7,7 / 0,6	23,5 / 0,9	19,4 / 0,6	27,3 / 0,6
Африка	.../...	0,0 / 0,0	0,6 / 0,1	2,1 / 0,2	4,3 / 0,2	0,7 / 0,0	9,3 / 0,2
Усього	13,3 / 100,0	65,5 / 100,0	403,7 / 100,0	1238,6 / 100,0	2547,8 / 100,0	3134,2 / 100,0	4626,5 / 100,0

Джерело: підраховано і побудовано автором за даними [319, с. 16; 320, с. 34; 322, с. 14; 321, с. 16; 128, с. 2; 132].

Це свідчить про пріоритетність у сучасних процесах міжрегіонального переливу глобального інвестиційного капіталу таких факторів як політична стабільність та сприятливий інвестиційний клімат; високий рівень розвитку національних економік, бізнес-інфраструктури, банківських систем та риків капіталу; глибока інтеграція країн до світової торгівлі і міжнародного науково-технологічного обміну. Ці ж самі фактори лежать в основі досягнення Сполученими Штатами Америки глобального лідерства за показниками капіталізації національної економіки, інтеграції у глобальні фінансові процеси та їх реального впливу на кількісні й якісні параметри глобального інвестиційного ринку.

З другого боку, представлений в економіці США інвестиційний капітал держав-лідерів з розвинутим науково-технічним потенціалом є важливим інструментальним каналом модернізації цілих галузей американської економіки та підвищення рівня їх технологічної й інноваційної місткості на основі виробничого освоєння іноземних досліджень і розробок. Повною мірою усвідомлюючи технічне відставання низки місцевих підприємств окремих галузей від іноземних компаній, американські фірми активно вдаються до купівлі іноземних технологій. Тільки упродовж 2000-2020 рр. вартісні обсяги продажів іноземними компаніями інноваційних розробок американським фірмам зросли майже у п'ятеро. Зокрема, у 2019 р. вартість імпорту об'єктів інтелектуальної власності бізнес-структур США становила 42,7 млрд дол. США [369, с. 14]. У структурі імпортованих поставок об'єктів інтелектуальної власності американських компаній ледь частка припадає нині на промислові процеси – 53%, комп'ютерні програмні продукти – 16,9%; торговельні марки – 9,4%, аудіо- візуальну та пов'язану продукцію – 20%. Це свідчить про зростаючий вплив іноземного інвестиційного капіталу на рівень науково-технічного розвитку США та національний інноваційний ресурс конкурентоспроможного розвитку.

Саме пряме іноземне інвестування американської економіки є ключовим драйвером динамічного розвитку внутрішньофірмової торгівлі, яка відбиває вартісні обсяги, з одного боку, торговельних операцій між материнськими компаніями США та їх зарубіжними філіями, а з другого – торгівлі між філіями іноземних компаній, що локалізуються у США, та їх материнськими компаніями. Так, на сьогодні зарубіжні підрозділи американських БНП каналами своєї внутрішньокорпоративної торгівлі реалізують понад 60% виробленої продукції; а філіали іноземних компаній, що дислокуються у США, до 70% свого імпорту отримують від інших дочірніх підрозділів у межах єдиних глобальних мереж виробництва, спрямовуючи туди до 50% своїх експортних поставок [400, с. 136].

Як свідчать дані, подані у табл. 3.2, з 1,6 трлн. дол. США американського експорту і 2,3 трлн. дол. імпорту у 2014 р. на торговельні операції між материнськими компаніями Сполучених Штатів Америки і їхніми зарубіжними філіями припало відповідно 314,3 та 315,4 млрд. дол., що суттєво спрощує контроль

за товарними потоками і підвищує оперативність і гнучкість реагування на будь-які зміни у споживчому попиті як національних, так і міжнародних споживачів. Водночас філіали іноземних компаній, локалізовані у США, у 2014 р. здійснили експортних операцій зі своїми материнськими компаніями на загальну суму 188,7 млрд. дол. США, а вартість імпорتنих трансакцій становила 521,1 млрд. Загалом же внутрішньофірмовий торговельний обіг США становить нині 30,8% за експортними і 35% за імпортними операціями.

Таблиця 3.2

**Головні показники внутрішньофірмової торгівлі США
у 2014 р., млрд. дол. США**

Експорт		Імпорт	
Стаття експорту	Вартісний обсяг	Стаття імпорту	Вартісний обсяг
Загальний експорт	1632,6	Загальний імпорт	2294,6
Експорт материнських компаній, у тому числі:	802,4	Імпорт до материнських компаній, у тому числі:	929,8
- зарубіжним філіалам	314,3	- від зарубіжних філіалів	315,4
- іншим компаніям	488,0	- від інших компаній	614,3
Експорт зарубіжних філій, у тому числі:	425,2	Імпорт до зарубіжних філій, у тому числі:	723,9
- іноземним материнським компаніям	188,7	- від материнських компаній	521,1
- іншим компаніям	236,5	- від інших компаній	202,8
Експорт інших компаній	405,1	Імпорт від інших компаній	687,3
Внутрішньо-корпоративний експорт	502,9 (30,8%)	Внутрішньо-корпоративний імпорт	836,5 (35%)

Джерело: побудовано автором за даними [186, с. 5].

Своєю чергою, висока відкритість американської економіки зовнішньому світу та її динамічний розвиток на базі галузей і секторів новітніх технологічних укладів є запорукою не тільки масштабного притоку іноземного інвестиційного капіталу та висококваліфікованої робочої сили (насамперед учених й інженерних кадрів), але й стримування зростання вартості позичкового капіталу. Це справляє потужний позитивний вплив не тільки на загальні темпи макроекономічного зростання і зайнятості, але й нарощування іноземного інвестиційного капіталу в американській економіці. При цьому слід враховувати таку притаманну американській економіці рису як домінування у загальній структурі міжнародного інвестиційного капіталу активів, що контролюються портфельними інвесторами. Їх загальна вартість на кінець 2020 р.

становила близько 15 трлн. дол. США (46,6% загальної суми інвестиційних активів); далі йдуть активи, контрольовані прямими інвестиціями (10 трлн. дол., 31,1%); активи інших інструментів (5 трлн., 15,5%); активи у формі фінансових деривативів (2,5 трлн. дол., 7,8% відповідно). Подібною була і структура пасивів міжнародної інвестиційної позиції США: портфельні інвестиції – 23,5 трлн. дол. США (54,1% загальної вартості пасивів); прямі інвестиції – 12 трлн. (25,3%); інші інструменти – 6,8 трлн. (15,7%); фінансові деривативи – 2,3 трлн. (5,3% відповідно) [373].

Незважаючи на довгострокове перевищення вартості контрольованих іноземними інвесторами у США пасивів над зарубіжними активами, що контролюються американськими агентами (рис. 3.2), позитивний внесок національних інвесторів значно перевищує вартісні обсяги відтоку інвестиційного капіталу з економіки Сполучених Штатів Америки за каналами репатріації прибутків іноземних інвесторів за кордон. З цього випливає ще один важливий висновок: переважна більшість прямих зарубіжних інвесторів з числа американських суб'єктів господарювання на основі зарубіжного інвестування і заснування холдингових структур на території приймаючих країн зі значно нижчим оподаткуванням підприємницької діяльності мінімізують свої податкові зобов'язання і ухиляються від сплати податкових платежів у США. Найбільшою мірою це характерно для піонерних галузей і сфер їх національних економік – фармацевтики і виробництва медичного обладнання, аерокосмічної і хімічної промисловості, інформаційного сектора і виробництва програмного забезпечення, фінансової і банківської індустрії, сервісним послугам і військово-промисловому сектору.

Підтвердженням цього є і дані щодо кількісно-якісних параметрів функціонування глобальних офшорних центрів, де завдяки системній лібералізації фінансових і валютних операцій, запровадженню механізму взаємної конвертованості провідних світових валют створено найсприятливіші умови для обходу американськими підприємницькими структурами національних обмежувальних норм грошово-кредитного регулювання, оптимізації податкових зобов'язань, реалізації стратегій агресивного податкового адміністрування, а отже – масштабного перенесення грошових операцій на ринки інших країн і регіонів. Відтак – саме на території

офшорних фінансових центрів сформовано найбільш сприятливе податкове середовище для діяльності не тільки американського банківського капіталу, але й інвестиційних фондів і трастів, страхових компаній, консалтингових і аудиторських фірм. З метою «оптимізації» своїх податкових зобов'язань на території США американські БНП широко використовують «податкові гавані» головним чином на основі передачі своїх ліцензійних і патентних прав зарубіжним філіалам, зареєстрованим в юрисдикціях з низькими чи нульовими податковими ставками і на адресу яких американський підрозділ здійснює ліцензійні платежі. У такий спосіб здійснюється цілком законне переведення грошових коштів за кордон.

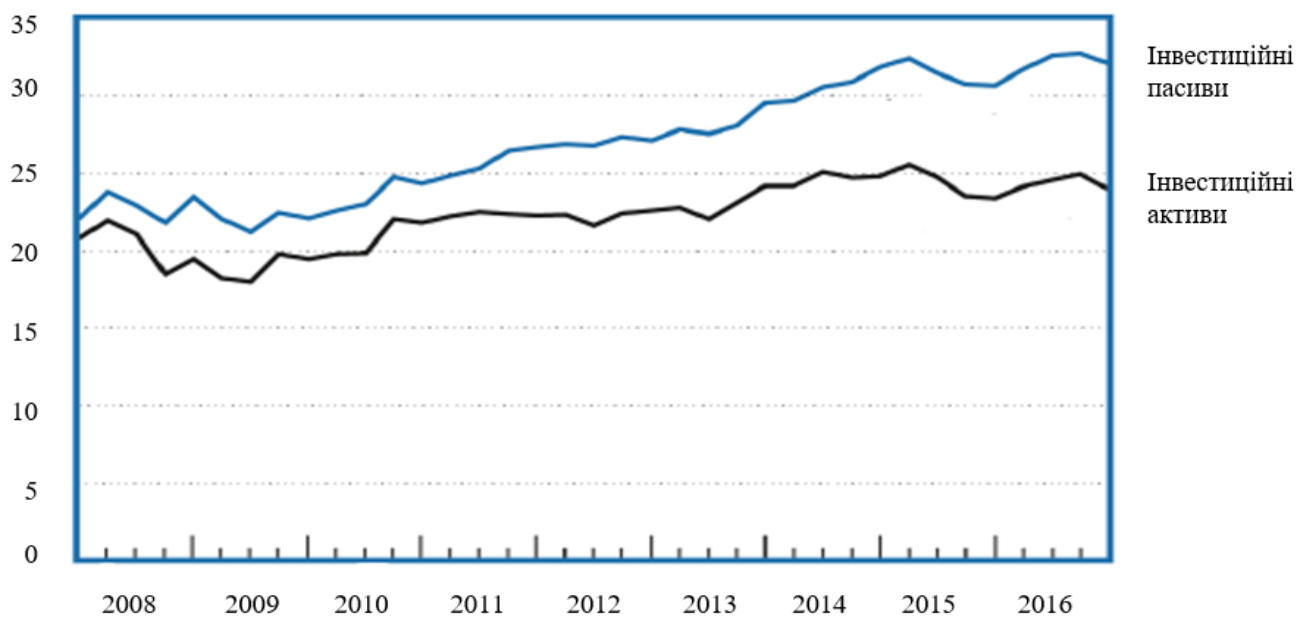


Рис. 3.2. Зарубіжні інвестиційні активи й іноземні інвестиційні пасиви міжнародної інвестиційної позиції США у 2008-2016 рр. [374, с. 1].

Своєю чергою, міжнародні страхові компанії США активно використовують «податкові гавані» на основі реєстрації там філіалів, через які здійснюються операції з перестрахування. Принагідно відзначити, що у період 1996-2008 рр. щорічні вартісні обсяги операцій з зарубіжного перестрахування американських страхових компаній зросли з 4 до 33 млрд дол. США, у тому числі 21 млрд дол. припадало на Бермудські острови і 7 млрд. – на Швейцарію [194, с. 11]. Загалом же тільки у 2016 р. 500 найбільших американських корпорацій зі списку Fortune з метою ухилення від виконання своїх податкових зобов'язань тримали в офшорних зонах понад 2,6

трлн дол. США прибутків. При цьому чверть цієї суми припадає на чотири американські БНП – Apple, Pfizer, Microsoft і General Electric [264, с. 2]. Найбільш офшоризованою є нині бізнес-діяльність таких бізнес-структур як Goldman Sachs Group (905 офшорних підрозділів), Morgan Stanley (619), Thermo Fisher Scientific (199), Bank of New York Mellon Corp. (177), AES (174), J. P. Morgan Chase & Co. (170), Pfizer (157), Marriott International (147), Citigroup (137), Marsh & McLennan (137) та PepsiCo (133) [263, с. 9].

Комплексний аналіз *галузево-секторальної структури іноземного інвестування* американської економіки дає підстави констатувати пріоритетність сфери послуг (близько 67% загального обсягу нагромаджених ПП у 2019 р.) і обробної промисловості (33% відповідно). Як показують дані додатку Е, найдохіднішими галузями третинного сектору американської економіки, що викликають найбільшу зацікавленість в іноземних інвесторів, є банківський і фінансовий сектори. Акумуляована вартість нагромадженого у них іноземного інвестиційного капіталу становила у 2019 р. 213,7 і 549,7 млрд. дол. США відповідно. Великомасштабними є й іноземні інвестиційні капіталовкладення в інформаційний сектор (185,4 млрд дол. США акумуляованого капіталу у 2019 р.); професійні, наукові і технічні послуги (195,1 млрд); а також сферу оптової торгівлі. Остання станом на 2020 р. акумулювала 467,2 млрд дол. США капіталу, що засвідчує високу мотивацію іноземних компаній до інвестиційних вкладень у розвиток на території США збутових філіалів продажу іноземної продукції та розбудову сучасних торговельних мереж, що виводить їх на якісно вищий рівень розвитку, забезпечує підвищення рівня їх технічної оснащеності й ефективності діяльності.

Найбільш активними у заснуванні на американському ринку компаній оптової торгівлі є японські інвестори, на які припадає нині близько третини сукупних іноземних інвестиційних капіталовкладень у дану сферу; далі йдуть британські і корейські інвестори [470]. Що стосується промислового сектору, то найбільші іноземні капіталовкладення зроблені у хімічну промисловість (774,5 млрд дол. США у 2019р.), виробництво транспортного (178,9 млрд) і електричного обладнання (56,3 млрд), комп'ютерів і електронних приладів (132,6 млрд) медичного обладнання і

матеріалів (72,1 млрд відповідно). Загалом же, активи обробної промисловості Сполучених Штатів Америки на 12% належать нині іноземному капіталу, а в окремих її галузях іноземні компанії виробляють до 20% продукції [470]. Як бачимо, усі вони характеризуються високим рівнем експортної орієнтації на зовнішні ринки збуту, що дає змогу іноземним інвесторам повною мірою використовувати наявний у США науково-технічний, інфраструктурний і транспортно-логістичний ресурси експортного виробництва.

Комплексний аналіз організаційних форм залучення прямого іноземного інвестування в економіку Сполучених Штатів Америки дає підстави зробити висновок про домінуюче його вкладення в уже існуючі підприємницькі структури. Це свідчить, що основною організаційною формою діяльності іноземних БНП на території США є *міжнародні злиття і поглинання американських компаній*, спричинені загостренням конкурентної боротьби між національними фірмами США і підприємницькими структурами з іноземним капіталом. Вони підтверджують загальний тренд зменшення ролі власне виробничих чинників у мотивації здійснення міжнародних інвестиційних угод і зростання ролі фінансових факторів, пов'язаних з пошуком вигідних сфер вкладення капіталу, а іноді – і втрата зарубіжних інвестицій [546, с. 144]. Інакше кажучи, каналами прямого іноземного інвестування американська економіка зазнає активних процесів концентрації капіталу в обмеженій кількості монополістичних структур, що значно підвищує рівень внутрішньокраїнових асиметрій у його територіально-географічному розміщенні.

В інших же випадках іноземний інвестиційний капітал активно розвиває коопераційні виробничі зв'язки з американськими компаніями з об'єднанням наукового потенціалу корпорацій і розподілом ризиків, на основі чого формуються стратегічні альянси за їх участі. Красномовними прикладами таких альянсів може слугувати угода між General Electric (з 12 галузевими підрозділами) з японським концерном Toshiba про спільне виробництво і збут газових турбін нового покоління; угода між IBM, Toshiba, Thomson і Siemens щодо розробки мікросхем нового покоління тощо. У міжнародній інвестиційній практиці американських компаній

відомі також випадки переходу стратегічних альянсів до злиттів і поглинань їх учасників. Так, на першому етапі стратегічного партнерства компаній Ford і Mazda вони здійснювали взаємне постачання кузовів і трансмісій для нової моделі автомобіля Ford Escort. Згодом з метою розширення асортименту продукції компанії перейшли до збирання автомобілів Ford на японських заводах Mazda і випуску на європейських заводах Ford моделей Mazda. Результатом такого стратегічного альянсу американського і японського концернів стала купівля компанією Ford контрольного пакету акцій Mazda.

Характерним є також приклад американської БНП General Motors, яка повною мірою використала стратегічні альянси для модернізації свого бізнесу. Ця компанія створила розгалужену мережу виробничих зв'язків з автомобільними концернами і постачальниками Європи, Азії і Північної Америки [474, с. 12], завдяки чому були суттєво поліпшені системи просування продукції на зарубіжні ринки, удосконалені механізми міжнародного науково-технологічного обміну, модернізовано асортиментний ряд продукції тощо. Загалом же в останні роки ціла низка американських автомобільних гігантів завдяки стратегічним альянсам з європейськими, японськими і корейськими компаніями, удосконаленню методів організації виробництва й управління суттєво поліпшили якість своєї продукції за одночасного зниження її собівартості і нарощування рівня інноваційної місткості.

Разом, з тим, в останні роки посилюється тенденція щодо диференціації участі іноземного інвестиційного капіталу в американській економіці – від традиційних до інноваційних її галузей і секторів. Це накладає значний відбиток на усі сфери фінансово-господарської діяльності іноземних інвесторів, що набуває свого концентрованого вираження насамперед у нарощуванні масштабності і диверсифікації їх операцій зі значним посиленням впливу іноземного інвестування на динаміку національного економічного розвитку США.

Незважаючи на лідерство Сполучених Штатів Америки у глобальних процесах прямого іноземного інвестування та широкі можливості іноземних інвесторів вкладати свої ресурси практично в усі сектори американської економіки, стратегічні національні інтереси і пріоритети національної безпеки держави лежать в основі

запровадження цілої низки обмежувальних заходів щодо залучення ПП та регуляторних норм у цій царині з метою захисту критичної інфраструктури та чутливих галузей і сфер народногосподарського комплексу. Зокрема, основні обмежувальні заходи поширюються на: оборонну сферу і проекти, пов'язані з виробництвом і переробкою плутонію; експлуатацію ядерних реакторів і захоронення ядерних відходів; галузі зв'язку і телерадіокомунікацій; сфери повітряного і морського транспорту. Компанії за участі іноземного капіталу позбавлені права отримувати спеціальне фінансування і дотації на переробку сільськогосподарської продукції; а Федеральний резервний банк США має право заборонити будь-якій іноземній фінансовій установі діяльність на американському фінансовому і фондовому ринках за умов якщо іноземний уряд не надає адекватних умов для діяльності американських компаній і фірм на своїй території [561, с. 4].

Що стосується масштабів зарубіжного інвестування американських суб'єктів господарювання, то у 2020 р. з 39,2 трлн дол. США глобальних вартісних обсягів *нагромаджених прямих зарубіжних інвестицій* 8,1 трлн (або 20,7%) припадало на Сполучені Штати Америки (рис. 3.3). Це виводить державу на перше місце у світі за масштабами зарубіжного інвестування і створює для неї сприятливі умови для функціонування американських компаній у глобальному просторі за рахунок суттєвого зниження їх трансакційних витрат, а отже – підвищення норми прибутку на вкладений капітал та зміцнення конкурентних переваг. Не слід скидати з рахунків і динамізацію міжнародного торговельного обміну США з урахуванням конкурентних переваг її економічних агентів, що на тлі колосальних масштабів американської економіки і місткості внутрішнього ринку ще більшою мірою акселерує нарощування обсягів постачань товарів, послуг й інвестиційного капіталу.

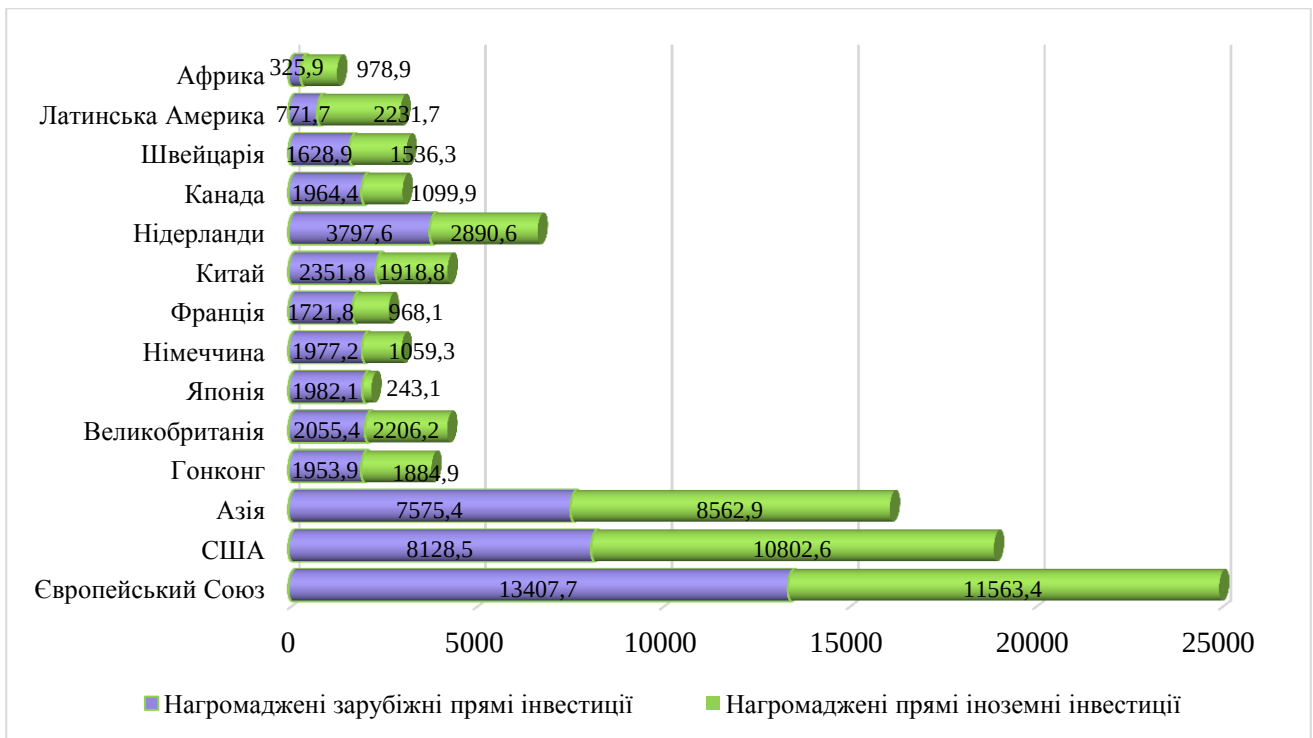


Рис. 3.3. Нагромаджені вхідні і вихідні потоки прямих іноземних інвестицій за окремими країнами і регіонами у 2020 р., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [405, с. 226-228].

Департамент комерції США здійснює оцінку масштабів іноземного і зарубіжного інвестування держави через розрахунок історичної їх вартості (на основі дефлятора цін, що відображає вартість інвестицій на момент їх здійснення), поточних витрат (поточна вартість інвестиційного капіталу) та ринкової вартості (оцінка вартості інвестицій на фондовому ринку). Усі три оцінки показують значний приріст прямого зарубіжного інвестування США у 2016 р. на 304 млрд. дол. за історичною і поточною вартістю (рис. 3.4) і на 433 млрд. дол. за ринковою вартістю¹⁶, що відбиває підвищення вартості власного капіталу за кордоном, частково компенсованим зниженням валютного курсу долара. У період 2017-2020рр. вартісний обсяг вхідних потоків прямого іноземного інвестування становив відповідно 295,3 млрд дол. США, 223,4 млрд, 261,4 млрд та 156,3 млрд [405, с. 248].

¹⁶ Примітка.

Незважаючи на певне падіння обсягів зарубіжного інвестування американських компаній у період 2007-2009 рр. у зв'язку з глобальною економічною кризою, однак він залишався на високому рівні порівняно з періодом 1981-1991рр., коли середньорічні обсяги зарубіжних інвестицій США не перевищували 22-26 млрд дол. США.



Рис. 3.4. Щорічні потоки вхідних і вихідних потоків прямого інвестиційного капіталу протягом 1990-2016 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за [186, с. 3].

Відповідні вартісні обсяги нагромаджених зарубіжних прямих інвестицій становили у 2016 р. 5,4 трлн. дол. США (історична вартість); 5,9 трлн. дол. (поточна вартість) та 7,4 трлн. дол. (ринкова вартість). Як показують дані, подані на рис. 3.5, у період 1990-2020 рр. нагромаджені обсяги зарубіжних прямих інвестицій США зросли з 731,8 до 8128,5 млрд дол. США, а прямих іноземних інвестицій – з 539,6 до 10802,6 млрд відповідно. При цьому темпи зростання експорту американських прямих інвестицій в останні тридцять років суттєво випереджають темпи зростання ВВП США та їх товарного експорту. Принагідно відзначити, що у період 2004-2015рр. спостерігається чітко виражена тенденція випереджання нагромадженої вартості зарубіжного інвестування порівняно з іноземним інвестуванням, що свідчить не тільки про стрімке нарощування конкурентних позицій американських корпорацій в якості найбільших міжнародних інвесторів, але й їх визначальну роль в об'єднанні багатьох національних економік в єдину інтернаціональну виробничу систему, що є ядром глобальної економічної системи.

Неухильне зростання масштабів зарубіжного інвестування підприємницьких структур Сполучених Штатів Америки забезпечує стрімке «розмивання»

інституційних відмінностей між внутрішнім і зовнішнім ринками, перетворюючи їх на єдине загальнопланетарне «поле гри» для американських бізнес-структур. Як бачимо, жодна інша країна світу не може зрівнятися із США ні за масштабами експорту інвестиційного капіталу за кордон, ні за його організаційними формами, ні за механізмами зарубіжного інвестування.



Рис. 3.5. Динаміка нагромаджених прямих іноземних і зарубіжних інвестицій США протягом 1990-2020 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за [405, с. 252; 399, с. 172; 400, с. 217; 401, с. 209; 402, с. 226; 404, с. 216]

Так, відповідний показник їх найближчих конкурентів – найбільших зарубіжних прямих інвесторів становив у 2020 р. для Гонконгу 1,9 трлн дол. США, для Великобританії – 2,1 трлн., для Японії – 2 трлн., для Німеччини – 2 трлн., Нідерландів – 3,8 трлн., Франції – 1,7 трлн., Китаю – 2,4 трлн. [405, с. 252-253] Тож розвинута, вертикально інтегрована і диверсифікована мережа міжнародного виробництва американських БНП, розбудована на основі їх великомасштабного прямого зарубіжного інвестування, стала ядром формування так званої «другої економіки» США зі становленням глобальної виробничої системи, що скріплює їх національну економіку з народногосподарськими комплексами інших країн світу більш тісними узами, ніж це здатна зробити міжнародна торгівля.

Американські багатонаціональні підприємства, посідаючи лідерські позиції серед глобальних компаній за вартісним обсягом доходів і прибутку, демонструють стабільно високий рівень інтеграції у світогосподарські зв'язки. Наприклад у компанії General Electric за кордоном сконцентровано понад 500 млрд дол. США, її зарубіжні активи перевищують 70% їх загальної вартості, а на зарубіжних дочірніх підрозділах працюють більше 150 тис осіб [551, с. 13]. А загалом, у Топ-20 найбільших нефінансових корпорацій світу за показником прибутковості за підсумками 2020 р. вісім позицій посідають американські БНП – Walmart (1 місце – сукупний дохід 524 млрд дол. США, прибуток – 14,9 млрд, активи – 236,5 млрд, зайнятість – 2,2 млн осіб); Amazon (2 місце, 280,5 млрд, 11,6 млрд, 225,2 млрд, 798 тис осіб); Exxon Mobile (11 місце – 264,9 млрд, 14,3 млрд, 362,6 млрд, 74,9 тис осіб); Apple (12 місце – 260,2 млрд, 55,3 млрд, 338,5 млрд, 137 тис осіб); CVS Health (13 місце, 254,6 млрд, 81,4 млрд, 817,7 млрд, 391,5 тис осіб); Berkshire Hathaway (14 місце – 254,6 млрд, 81,4 млрд, 817,7 млрд, 391,5 тис осіб); United Health Group (15 місце – 242,2 млрд, 13,8 млрд, 173,9 млрд, 325 тис осіб); McKesson (16 місце – 231,1 млрд, 0,9 млрд, 61,2 млрд, 70 тис осіб) [333].

Функціонуючи за межами територіальних кордонів Сполучених Штатів Америки, американські БНП не тільки здобувають вагомі конкурентні переваги у світовому господарстві, але й за усіма своїми кількісно-якісними параметрами суттєво випереджають зарубіжне пряме інвестування БНП країн Західної Європи, Японії та азійського мегарегіону. Достатньо сказати, що «друга економіка» США акумулює нині майже чверть загальних виробничих потужностей держави; у 2018р. на близько 35,3 тис контрольованих американським капіталом зарубіжних підприємствах-філіалах було зайнято 14,4 млн працівників; сукупна додана вартість, вироблена ними, у період 1999-2018 рр. зросла з 0,6 до 1,4 трлн дол. США; їх сукупні капітальні витрати – з 114,6 до 189,6 млрд., а витрати на дослідження і розробки – з 18,1 до 57,8 млрд дол. США (16,2% сукупних корпоративних витрат на кінець періоду) (табл. 3.3).

Сукупний експорт зарубіжних підрозділів американських компаній у 2014 р. становив 849,1 млрд. дол. (52,4% загального експорту Сполучених Штатів

Амери́ки), а і́мпорт – 969,9 млрд. дол. (41,3% загального і́мпорту відпові́дно [17, с. 10]). Разом з тим, не дивлячись на активну зовнішньоекономічну діяльність американських БНП, питома частка зарубіжної доданої вартості в експорті США не перевищує нині 11%, що значно нижче порівняно з іншими країнами світу (рис. 3.6).

Таблиця 3.3

Основні показники діяльності зарубіжних підрозділів американських компаній у 1999-2018 рр.

Показник	1999	2004	2009	2014	2018
Сукупна додана вартість, млн дол. США					
Усього, у тому числі:	2644,7	3220,8	3740,7	5297,3	5318,2
Материнські компанії	2064,3	2366,5	2595,8	3810,3	3901,8
Зарубіжні компанії, контрольовані американськими БНП	580,4	854,3	1144,9	1487,0	1416,4
Капітальні витрати, млн дол. США					
Усього, у тому числі:	531,4	476,1	598,9	952,2	855,8
Материнські компанії	416,8	350,9	431,8	713,5	666,2
Зарубіжні компанії, контрольовані американськими БНП	114,6	125,2	167,1	238,7	189,6
Витрати на дослідження і розробки, млн дол. США					
Усього, у тому числі:	144,4	190,0	246,5	321,0	356,8
Материнські компанії	126,3	164,2	207,3	268,8	299,0
Зарубіжні компанії, контрольовані американськими БНП	18,1	25,8	39,2	52,2	57,8
Зайнятість, млн осіб					
Усього, у тому числі:	33,3	32,9	35,9	42,4	42,3
Материнські компанії	23,9	22,4	22,9	26,6	27,9
Зарубіжні компанії, контрольовані американськими БНП	9,4	10,5	13,0	15,8	14,4

Джерело: побудовано автором за даними [17, с. 1; 18].

Це є свідченням наявності у державі великомасштабного внутрішнього платоспроможного ринку, орієнтації національних товаровиробників на розвинені національні ланцюги доданої вартості у промисловому секторі, значної їх ролі у виробництві експортної продукції та широких можливостей американських БНП щодо фрагментації процесу створення вартості [458] у межах національного народногосподарського комплексу. Крім того, навіть великомасштабні офіційні статистичні дані, як наголошують багато західних і вітчизняних аналітиків, далеко не повною мірою відбивають реальну вартість зарубіжного інвестування американських компаній, оскільки значні їх обсяги вкладаються через

багаточисленні регіональні представництва американських компаній або підконтрольні їм офшорні компанії.

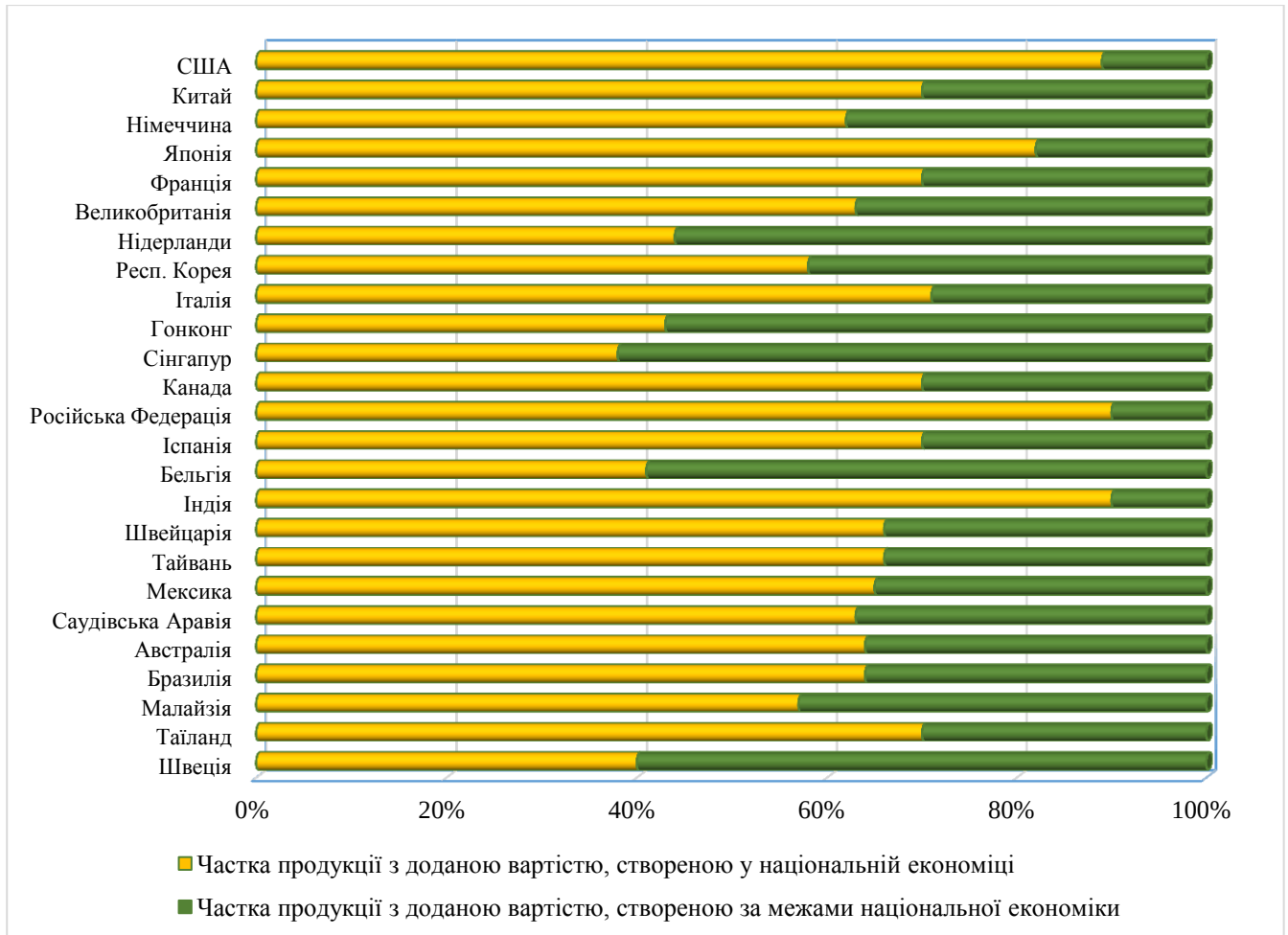


Рис. 3.6. Частка продукції з доданою вартістю, створеною у національних економіках і за їх межами, за окремими країнами, %

Джерело: побудовано автором за даними [463, с. 155].

У сучасних стратегіях американських компаній щодо закріплення свого інвестиційного капіталу у національних економіках зарубіжних країн головний пріоритет відводиться прямим продажам, дистриб'юторським та франчайзинговим операціям, а також ліцензованому та спільному виробництву [515, с. 71], що охоплюють переважну більшість поширених у світовій практиці міжнародних коопераційних операцій. Так, станом на початок 2018 р. прямі інвестиції Сполучених Штатів у Китаї досягли 108 млрд дол. США, а інвестиції КНР у США – 40 млрд. При цьому питома частка філіалів і дочірніх компаній іноземних багатонаціональних підприємств в експорті Китаю у Сполучені Штати стабільно становлять 60%, а самі США завозять з КНР 46% усієї імпортової обчислювальної

техніки й електроніки, з яких 41% загального товарообігу за даною товарною групою припадає на торговельні трансакції між спорідненими компаніями [460, с. 21].

Репрезентабельними, у контексті розуміння сучасної природи зарубіжного й іноземного інвестування американських корпоративних структур, є дані платіжного балансу США. Він засвідчує, що у 2020 р. майже 70% нагромаджених зарубіжних інвестицій США (166,2 млрд дол.) становили реінвестовані доходи [65], натомість у структурі прямих іноземних інвестицій 85,8% їх загального вартісного обсягу становить власний капітал; 24% – реінвестовані доходи та 14,2% – міжфірмовий борг, або чистий потік коштів від зарубіжних філій до материнських компаній [133]. Домінування у прямому зарубіжному інвестуванні американських компаній реінвестованих доходів з материнських компаній до зарубіжних дочірніх підрозділів свідчить про високий рівень залежності останніх від материнських компаній і відбиває значну увагу американських інвесторів до високорозвинених ринків Західної Європи. Як бачимо, акційні інструменти інвестиційних капіталовкладень не є настільки поширеними як у Сполучених Штатах Америки, що підтверджує банківсько-орієнтовану модель європейського фінансового ринку.

Принагідно відзначити, що зарубіжні підрозділи американських БНП, будучи ядром міжнародних виробничих мереж і забезпечуючи його поглиблення і розширення, провадять свою фінансово-господарську діяльність за умов жорсткої і неослабної конкурентної боротьби за джерела сировини і ринки збуту, встановлення свого контролю над глобальними виробничими, інвестиційними, кредитними, фінансовими, трудовими, інтелектуальними й інформаційними ресурсами. Відтак – формуються якісно нові тенденції і закономірності у транснаціональній інвестиційній діяльності американських БНП з глибокими трансформаційними змінами їх корпоративних стратегій у відповідності зі змінами поточної кон'юнктури глобальних ринків, внутрішньої макроекономічної динаміки США і структурних параметрів світогосподарської системи.

Так, якщо у 1960-1970-х роках американські корпоративні структури (за виключенням фірм добувних галузей промисловості) реалізовували головним чином

мультинаціональні стратегії з індивідуальною конкуренцією, самостійним і незалежним функціонуванням зарубіжних підрозділів і повним контролюванням ними усіх ланцюгів виробничих операцій (крім фінансів і ДіР, що традиційно належали до функціональних компетенцій материнських компаній); то у 1980-х під впливом динамізації лібералізаційних процесів у міжнародній економічній діяльності і прискорення науково-технічного прогресу вони поступово переходять до реалізації стратегій простої інтеграції. Ці стратегії зорієнтовані на масове використання зарубіжними підрозділами американських БНП інноваційних технологій материнських компаній з концентрацією діяльності на обмеженому колі операцій з виробництва і постачань материнським компаніям певних компонентів, напівфабрикатів, комплектувальних, створених з використанням конкурентних переваг країн дислокації дочірніх підрозділів. Реалізація подібного роду корпоративних стратегій призвела до формування якісно нових форм транскордонних зв'язків виробничої кооперації (у тому числі розгалужених відносин субпостачань), значно розширивши двосторонній обмін ресурсами, технологічними розробками, інформацією та іншими результатами фінансово-господарської діяльності між материнськими і дочірніми підрозділами американських багатонаціональних підприємств [471].

Дальша лібералізація міжнародної економічної діяльності, динамізація інноваційних процесів, зниження вартості транспорту і зв'язку та процеси техноглобалізму у 1990-х роках суттєво розширили географічні рамки імплементації американськими БНП своїх корпоративних стратегій насамперед на основі модернізації механізмів функціонування міжнародного виробництва, розширення зарубіжних споживчих ринків, нарощування масштабів виробництва та організації розгалужених зарубіжних мереж постачальників з низькими трансакційними витратами. Найбільшою мірою це торкнулось піонерних у науково-технічному й інноваційному плані галузей американської промисловості – автомобільної, аерокосмічної та електронної, де завдяки розвитку розгалуженого зарубіжного виробництва на основі прямого інвестування вдалось системно включити їх до інтернаціоналізаційних процесів, досягнувши при цьому значної економії

трансакційних витрат та суттєвого нарощування міжнародних конкурентних позицій на глобальних ринках.

Саме з цього часу у практиці зарубіжної інвестиційної діяльності американських БНП активно впроваджуються механізми фрагментарної діяльності зарубіжних філіалів в межах однієї корпоративної структури з посиленням їх спеціалізації на окремих ланцюгах виробничого процесу, а відтак – включенням до єдиних фрагментованих мереж транснаціонального виробництва. Відтак – корпоративні стратегії американських БНП переходять до наступного етапу свого еволюційного розвитку – *стратегій глибокої мережевої інтеграції*. Їх головна риса – це об'єднання в єдині, вертикально і регіонально інтегровані виробничо-збутові мережі географічно «розпорошених» зарубіжних філіалів і фрагментарних виробничих мереж. Це повною мірою вписується у загальносвітову тенденцію переходу від вертикальної ієрархії структурних підрозділів до мережевої моделі організації виробництва й управління виробничими і збутовими процесами. Саме американські компанії як найбільш передові і «чутливі» до потреб глобального ринку йдуть в авангарді системних процесів мереживізації світового господарства, у числі перших втілюючи у життя нову глобальну організаційну модель, розробляючи й імплементуючи на практиці якісно нові моделі бізнес-діяльності й організаційної структури, а також механізми функціонування й управління.

Репрезентуючи сукупність рівноправних економічних агентів, здатних оперативно формувати тимчасові ієрархічні та інші структури у відповідності з виробничими завданнями (згідно теорії організації) [427, с. 25], мережева модель діяльності американських БНП відкриває перед ними широкі можливості взаємодії з зарубіжними компаніями і підрозділами різного розміру на основі ефективного розподілу між ними функцій і створення ефективних ланцюгів взаємодії у процесі виробництва товарів і послуг, а також розв'язання різноманітних завдань, що стоять перед компаніями. Глобально інтегровані американські корпорації є вищою мірою гнучкими структурами, орієнтованими перш за все на фінансовий результат, тобто забезпечення високої прибутковості своєї господарської діяльності і міжнародної конкурентоспроможності. Саме на основі розбудови розгалужених виробничих

мереж реалізується на сьогодні головний стратегічний пріоритет глобального конкурентного лідерства США – формування зарубіжними філіалами американських БНП *єдиної глобальної виробничої системи* з об'єднанням економік США та їх країн-партнерів міцними довгостроковими зв'язками.

Красномовним прикладом мережевої організації діяльності є американська БНП IBM, яка провадить свою діяльність у понад 170 країнах світу, де функціонують єдині збутові, маркетингово-логістичні, інформаційні й HR-служби та генерується понад 65% загального доходу компанії. Мережева організація транснаціональної діяльності IBM та спільне використання зарубіжних централізованих служб дали змогу в останні роки знизити трансакційні витрати на майже 5 млрд. дол. США. Більше того, понад третини працівників компанії не мають постійного робочого місця, а працюють у віддаленому режимі, ефективно пристосовуючи свій робочий графік до потреб IBM.

Ще один приклад глобально інтегрованої компанії – це корпорація Cisco Systems, яка посідає лідерські позиції у сфері мережевого обладнання й технологій. Завдяки глобальній виробничій мережі дана корпорація ефективно переводить частину своїх фінансово-господарських операцій за кордон, повною мірою використовуючи переваги доступу до місцевих кваліфікованих кадрів, ринків країн Азійсько-Тихоокеанського й європейського регіонів. Тільки у бангалорському відділенні компанії Cisco Systems нині працюють понад 5 тис. працівників і топ-менеджерів, які ефективно й оперативно вирішують стратегічні і поточні виробничі завдання [427, с. 28].

Підтвердженням досягнутого на сьогодні високого рівня мережевої інтеграції фінансово-господарської діяльності американських БНП є рейтинг багатонаціональних підприємств з найрозвинутішими *глобальними ланцюгами поставок (supply chain)*, що його щорічно складає дослідницько-консалтингова компанія Gartner на основі узагальнення їх фінансових результатів і експертних оцінок аналітиків і топ-менеджерів провідних глобальних БНП. Репрезентуючи сукупність зв'язків і механізмів взаємодії структурних підрозділів компанії і її зовнішніми партнерами на усіх стадіях продукування товару і його поставки до

кінцевого споживача, глобальні ланцюги поставок включають усі транскордонні ланки планування, управління, координації й інтеграції матеріальних, фінансових й інформаційних потоків виробничого процесу. Таким чином, рейтинг Gartner за своїм змістом відбиває якісні кондиції стратегічного менеджменту компанії, з погляду ефективності її глобальних зв'язків і операцій, конкурентоспроможності і ступеня задоволення потреб глобального споживача, а також рівня інноваційності діяльності і стійкості до зовнішніх впливів на ланцюги поставок.

За підсумками 2020 р. американські БНП посідають провідні позиції у рейтингу глобальних ланцюгів поставок: у Топ-25 глобальних БНП 14 позицій належить компаніям Сполучених Штатів Америки. Це – Cisco Systems (1 місце, 6,25 балів), Colgate-Palmolive (2 місце, 5,37 балів), Johnson & Johnson (3 місце, 4,65 балів), PepsiCo (6 місце, 4,42 бали), Intel (8 місце, 4,12 бали), Walmart (11 місце, 4 бали), HP Inc. (12 місце, 3,87 балів), Coca Cola Company (13 місце, 3,74 бали), Nike (16 місце, 3,35 балів), AbbVie (17 місце, 3,2 бали), Starbucks (19 місце, 2,99 балу), 3M (22 місце, 2,9 балу), Biogen (24 місце, 2,78 балів) та Kimberly-Clark (25 місце, 2,76 балів) (рис. 3.7). Однак, незважаючи на спільну стратегічну мету американських БНП – формування *єдиних глобальних виробничих мереж* у галузево-секторальному чи географічно-територіальному вимірах, практичні механізми їх розбудови суттєво різняться і дотепер – від стратегій глибокої інтеграції до стратегій фрагментарної інтеграції на основі об'єднання окремих ринкових сегментів. При цьому у міру лібералізації міжнародної інвестиційної і торговельної діяльності, загострення міжнародної конкуренції, розвитку інформаційних технологій та поглиблення техноглобалізаційних процесів для американських БНП стає економічно вигідним розміщення за кордоном будь-яких видів виробництва чи їх фрагментарних частин, спираючись в управлінських рішеннях на такі фактори як ефективність зарубіжного виробництва, можливість встановлення контролю над ним і лояльне відношення до американського капіталу у країнах його базування [471]. Крім того, актуальною і широко реалізованою є й корпоративна політика американських бізнес-структур, зорієнтована на максимальне їх пристосування до локальних умов функціонування ринків.

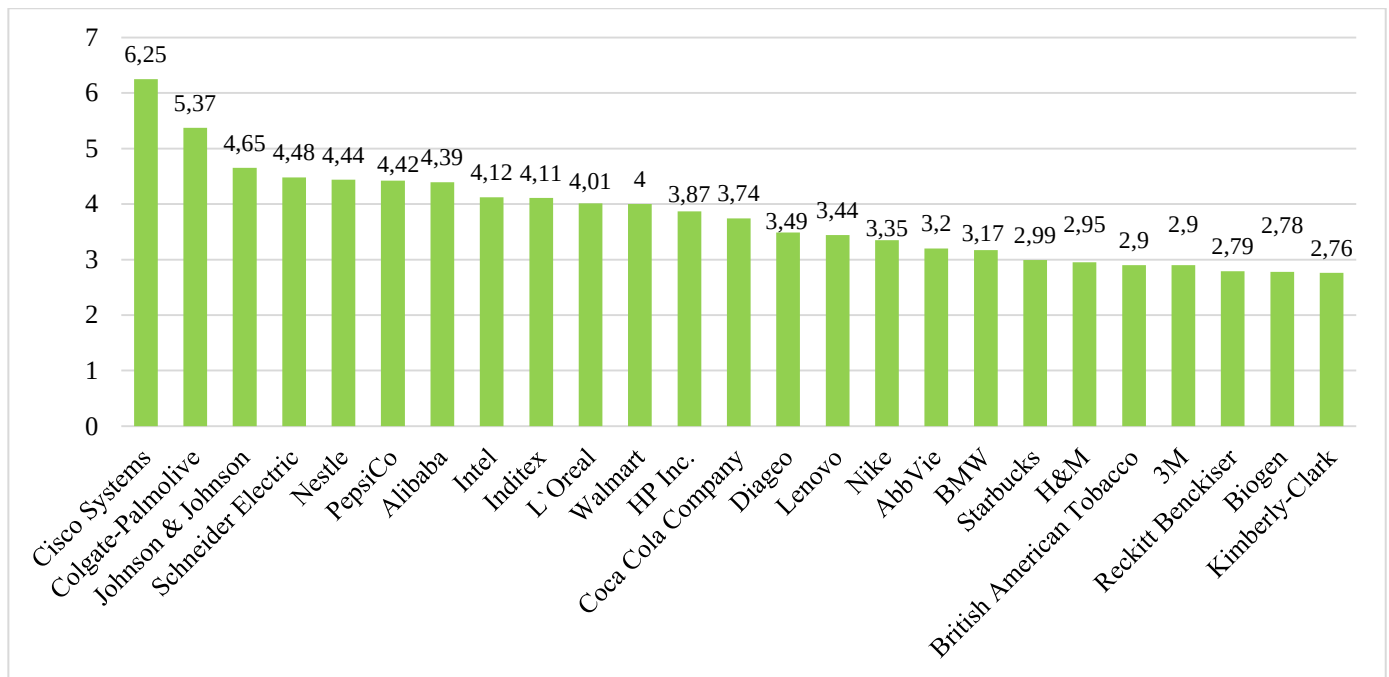


**Рис. 3.7. Рейтинг глобальних ланцюгів поставок корпорацій
за підсумками 2020 р.**

Джерело: побудовано автором за даними [332].

Системна цифрова трансформація економіки США в останні роки є потужним драйвером розбудови американськими корпораціями платформних бізнес-моделей, які за своєю природою відбивають якісно нову фазу розвитку мережевої інтеграції. Грунтуючись на цифрових і хмарних технологіях, електронній взаємодії фізичних осіб і компаній, штучному інтелекті й аналітиці великих даних, платформні бізнес-моделі формують необхідну інфраструктуру для купівлі і продажу взаємозамінних і комплементарних продуктів, а також опосередковують процеси генерування додаткової цінності шляхом забезпечення прямої взаємодії й здійснення економічних трансакцій із кількома групами незалежних користувачів. На нашу думку, вже у недалекому майбутньому завдяки мультиплікації платформними бізнес-моделями мережевих економічних екстерналій для усіх учасників буде досягнуте значне нівелювання негативного ставлення до американських компаній на території зарубіжних країн, недовіру і вороже ставлення до них з боку приймаючих країн.

Прихід до влади адміністрації президента Д. Трампа справив вагомий вплив на конкурентний статус Сполучених штатів Америки на глобальному ринку інвестиційного капіталу. Йдеться насамперед про реалізацію за його каденції цілої низки економічних перетворень (насамперед у сфері податкового стимулювання макроекономічного зростання, нарощування державних витрат на інфраструктурне

будівництво та послаблення регуляторного тиску на бізнес), яких, як завідує досвід, виявилось далеко недостатньо для подолання негативних наслідків деіндустріалізації американської економіки. Зокрема, тільки в останнє десятиліття США втратили близько 60 тис підприємств (ліва частка виробничих потужностей яких було перенесено до Мексики та країн Південно-Східної Азії) та 4,2 млн робочих місць в обробній промисловості [460, с. 15], що справило потужний мультиплікуючий вплив на активізацію в адміністрації Білого дому, обох палатах Конгресу США та американському суспільстві загалом ідей економічного націоналізму, економічного егоїзму та максимального «замикання» на вирішенні внутрішніх економічних проблем. Між тим, розпорядження Д. Трампа щодо переведення американськими БНП своїх виробничих потужностей з Китаю до США у цілях уникнення трансакційних втрат від підвищення імпорتنих тарифів було виконано малочисельним колом корпорацій [558]. З-поміж них, зокрема, компанія Apple, яка сконцентрувала у Сполучених Штатах виробництво нових потужних комп'ютерів і компонентів. Натомість Nike і Micron, навпаки, суттєво наростили виробничі потужності у КНР та збільшили кількість відкритих тут робочих місць, а Harley-Davidson здійснила реорганізацію потужностей з КНР до Таїланду.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що виходячи з національних інтересів Сполучених Штатів Америки, їх міжнародна інвестиційна стратегія у глобальних координатах органічно поєднує два вектори її реалізації – іноземне і зарубіжне інвестування. Вони не тільки доповнюють один одного та надають міжнародній інвестиційній діяльності держави системного характеру, але й ув'язують воєдино їх інвестиційні капіталовкладення, інновації, технології і фінансові ресурси, завдяки чому формуються глобальні виробничі мережі американських БНП та світові інвестиційні мегатренди.

Що стосується процесів прямого іноземного інвестування економіки США, то вони мають великомасштабний і диверсифікований характер і в останнє десятиліття перетворились на потужний фактор господарського розвитку і науково-технічного прогресу держави. Органічно «вплітаючись» у живу тканину національної економічної системи Сполучених Штатів Америки, прямі іноземні інвестиції стали невід'ємним компонентом всезагального процесу національного суспільного відтворення на основі формування фондів виробничого нагромадження, ефективної

компенсації браку внутрішніх заощаджень капіталу, нівелювання від'ємної різниці між доступними у країні заощадженнями і запланованим рівнем ресурсного забезпечення таргетованих показників макроекономічного зростання. Не слід скидати з рахунків і вагомої ролі іноземних інвестицій у нарощуванні внутрішнього заощадження капіталу через механізм реінвестування підрозділами іноземних компаній отриманих прибутків, нарощування податкових платежів у державний бюджет та мобілізації державних фінансових ресурсів на реалізацію масштабних програм і проектів національного економічного розвитку.

Крім того, іноземний інвестиційний капітал є важливим інструментальним каналом зростання рівня зайнятості у національній економіці США, підвищення рівня заробітних плат найманих працівників. Формуючи глобальні виробничі мережі, іноземний капітал в американській економіці дає широкі можливості національним суб'єктам господарювання щодо застосування конкурентних переваг міжнародного поділу праці і міжнародної кооперації і спеціалізації з метою впливу на динаміку соціально-економічного розвитку США і різноманітні аспекти їх зовнішньоекономічної діяльності.

Водночас об'єктивні потреби динамічно зростаючого транснаціонального сектору США в епоху глобалізації дедалі більшою мірою вимагають посилення зовнішньої інвестиційної експансії американських бізнес-структур на основі масового зарубіжного вивезення національного капіталу і його конкурентного закріплення в економіках приймаючих країн, оскільки сучасні масштаби зарубіжного інвестування не відповідають інвестиційному потенціалу США. З огляду на колосальні обсяги нагромаджених американськими суб'єктами господарювання вільних фінансових ресурсів та загострення міжнародної конкуренції за глобальний інвестиційний капітал актуального значення набуває активізація інвестиційної політики Сполучених Штатів Америки за такими напрямками як: підтримка проектів у статусі міноритарного інвестора, використання механізмів участі у капіталі іноземних компаній в якості партнера з обмеженою відповідальністю та інвестора інвестиційних фондів, мобілізація національного приватного капіталу, надання суб'єктам приватного сектору захисту інвестицій, стимулювання жіночого інвестування, розширення інвестиційних прав і можливостей мікрокомпаній і фірм малого бізнесу та ін. Вагому стимулюючу роль у даних процесах здатні відіграти також реформи у царині

розширення прав власності громадян, реформування підприємницької діяльності та модернізації інфраструктури, котрі створять додаткові конкурентні переваги щодо підтримки американських компаній. У сукупності зазначені заходи забезпечать беззаперечне домінування Сполучених Штатів Америки у глобальних інвестиційних процесах та широку реалізацію національних економічних інтересів на світовому ринку інвестиційного капіталу.

3.2. Авангардна роль США у поліцентричній системі глобальних фінансів

Сполучені Штати Америки у статусі незаперечного лідера глобального економічного розвитку і трансформаційних процесів у світогосподарській системі посідають висококонкурентні й авангардні позиції у сфері світових фінансів. Безпосередні причини фінансового лідерства держави випливають з іманентних особливостей функціонування її національної грошово-кредитної і фінансової систем, що базуються, з одного боку, на глобальному пануванні американського долара у міжнародних валютно-фінансових відносинах, а з другого – абсолютній свободі діяльності банківських установ і усіх національних провайдерів фінансових послуг з домінуванням ліберальних і демократичних принципів в організації політичного й економічного укладів держави. Як високоорганізована сфера діяльності розгалуженої мережі фінансових посередників, фінансова система США зорієнтована на забезпечення високорентабельного розміщення заощаджень у галузях економіки, безперешкодного руху грошових ресурсів у національній і світовій економіці з їх ефективною акумуляцією і перерозподілом між галузями і секторами, компаніями і бізнес-структурами у відповідності з поточними і перспективними потребами підприємницького сектору в інвестиційному і фінансовому капіталі. При цьому головними інструментами усунення інформаційної асиметрії на американському фінансовому ринку є ціла низка фінансових показників й індикаторів, що лежать нині в основі як ухвалення економічними агентами усіх рівнів інвестиційних рішень, так і розробки державної фінансової політики, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів. Як справедливо наголошують Р.

Раджан і Л. Зінгалес [281, с. 559-586], ринкові фінансові системи успішно працюють тільки там, де компаніям розкривається повна фінансові інформація і де достатньою мірою захищені інтереси інвесторів.

У даному контексті слід відзначити, що ще у 1950-х – першій половині 1960-х років переважна більшість зарубіжних економістів кваліфікувала фінансові інститути як щось абсолютно другорядне для економічного розвитку і добробуту націй. Практично це ж саме можна сказати і про теорії економічного зростання (як неокейнсіанських у традиціях Харрода – Домара, так і неокласичних на кшталт математичних моделей Солоу – Свана), у яких категорія «капітал» охоплює головним чином реальні активи, а не фінансовий чи будь-який інший вид капіталу. Однак, вже з кінця 1960-х і особливо у 1970-1980-ті роки бурхливий розвиток фінансових ринків викликає неабиякий інтерес науково-дослідної й експертної спільноти до фінансової проблематики і механізмів впливу фінансової системи на економічний розвиток країн і регіонів. Так, проблемам діяльності фінансових інститутів і ринків, каналам і механізмам впливу фінансової системи на економічне зростання країн, моделям організації національних фінансових систем та факторам їх розвитку присвячена величезна кількість робіт (М. Фрідмана, Д. Тобіна, Р. Коуза, Д. Стіглера, М. Алле, Ф.Модільяні, М. Міллера, Г. Марковіца, У. Шарпа, Р. Мертона, Р. Манделла, Д.Акерлофа, М. Спенса, Д. Стігліца, Д. Канемана, П. Кругмана, Р. Голдсмита, Р.Маккіннона і Е. Шоу [152; 229; 304; 59; 229] та багатьох інших), в яких обґрунтовується наявність прямої залежності між рівнем розвитку національних фінансових систем і динамікою макроекономічного зростання країн. Найбільш значимим у цей період стали дослідження Р. Голдсмита [152], який на основі узагальнення даних щодо діяльності банківського сектору 35 країн світу у період 1860-1963 рр. доводить, що у довгостроковій перспективі більш високі темпи макроекономічного зростання країн супроводжуються більш високими темпами розвитку їх фінансових систем.

Своєю чергою, Р. Раджан і Л. Зінгалес [281, с. 559-586] обґрунтовують, що розвинуті фінансові ринки найбільшою мірою сприяють розвитку залежних від зовнішнього фінансування компаній і галузей національних економік країн. При

цьому найпотужніший поштовх до розвитку (завдяки ринку акцій) отримують новостворювані компанії, що функціонують у наукомістких секторах. А Р. Левін і С. Зервос [205] на основі узагальнення цілої низки показників розвитку ринку акцій (капіталізація / ВВП, оборот / ВВП та ін.) за групою 42 країн світу у період 1976-1993рр. приходять до висновку, що ліквідність ринку акцій вкупі з рівнем розвитку національної банківської системи позитивно корелюють з темпами економічного зростання, нагромадження капіталу і зростання суспільної праці.

І хоча у 1990-ті роки подібне дослідження проводилось експертами Групи Світового банку [204] на прикладі країн з новостворюваними ринками, висновки дослідження були подібними. Дана залежність особливо яскраво проявляється на прикладі Сполучених Штатів Америки, де упродовж усього післявоєнного періоду національна фінансова система зазнавала постійних модифікацій і трансформацій, пов'язаних насамперед зі стрімким нарощуванням капіталізації фінансового ринку, значним ускладненням здійснюваних операцій з фінансовими активами і диверсифікацією їх інструментальної структури, а також перманентною зміною структури і механізмів взаємодії фінансових посередників.

В основі цих прогресивних зрушень лежить впровадження в усі сфери американської фінансової індустрії найновіших досягнень науки і техніки, інформаційних технологій і комп'ютерної техніки, засобів зв'язку й інноваційних продуктів. Між тим, сама логіка генезису й еволюційного розвитку фінансової системи США полягає: по-перше, у її базуванні виключно на ринкових методах діяльності фінансових посередників; по-друге, домінуванні ринкових інститутів і механізмів в акумуляції і розподілі фінансових ресурсів в економіці; по-третє, активній розбудові специфічних (а почасти й унікальних) національних фінансових інститутів без прямого запозичення методів діяльності їх європейських аналогів та імплементації досвіду функціонування останніх.

І хоча після економічної кризи 1929-1933 рр. значно посилюється державний регуляторний компонент у механізмі функціонування національного фінансового ринку Сполучених Штатів з посиленням впливу держави на його організацію у відповідності із суспільними інтересами, розбудовою потужної системи державного

фінансового нагляду і регулювання, незмінною дотепер залишається його ключова риса – домінування принципу саморегулювання фінансової системи на основі дії ринкових сил урівноваження попиту і пропонування фінансових активів і фінансових продуктів. Йдеться про те, що не тільки держава, але й фінансові інститути та споживачі фінансових послуг, будучи зацікавленими у стабільному і транспарентному функціонуванні фінансової системи, виконанні нею усіх покладених функцій, збереженні й примноженні власних фінансових активів, отриманні надійних і дешевих фінансових продуктів та широких можливостей щодо вибору часу і форми їх використання, формують обов'язкові до виконання механізми, норми і правила кругообігу фінансового капіталу в економіці, котрі стають головною його інституційною умовою.

Саме такий підхід (вкупі з довготривалим післявоєнним періодом економічного піднесення у США, що відбився на прибутках корпоративного сектору а відтак – цінах акцій та капіталізації фондового ринку) дав змогу вже до кінця 1980-х років сформувати у Сполучених Штатах Америки зрілу модель національної фінансової системи. Вона стала не тільки фундаментальною основою американської економіки, але й головним драйвером її динамічного розвитку і здатності швидкого післякризового відновлення. Більше того, бурхливий розвиток і глибока якісна трансформація американського фінансового ринку, висока динаміка його розвитку за одночасного закріплення за США статусу глобального лідера у міжнародному русі капіталу спричинили колосальний відрив фінансового сектора від реальної економіки та його реальну автономізацію від процесів зростання продуктивності суспільної праці і результативності фінансово-господарської діяльності бізнес-структур. На підтвердження цієї тези достатньо сказати, що сукупні фінансові активи лише американських домогосподарств зросли у період 2000-2020 рр. з 34,5 до 104,6 трлн дол. США [354], що уп'ятеро перевищує ВВП Сполучених Штатів на кінець періоду¹⁷. Про сучасну роль фінансового сектору в економічному розвитку Сполучених Штатів Америки свідчить і такий факт: протягом 1950-2016 рр. вартісні

¹⁷ Примітка.
Підраховано автором.

обсяги сконцентрованих у державі фінансових активів, що перебувають у професійному управлінні, зросли з 4,5 до майже 12% валового внутрішнього продукту [86, с. 356] (2,2 трлн. дол. США на кінець періоду зі щорічною сплатою комісії професіоналам фінансового ринку на рівні 1,1 – 1,6% вартості активів в управлінні), або з 1,3 до 2,6% сукупних матеріальних активів упродовж 1960-2016 рр. (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Динаміка вартісних обсягів фінансових активів Сполучених Штатів Америки у 1950-2016 рр. (ліва шкала – у % ВВП, права шкала – у % матеріальних активів)

Джерело: [86, с. 356].

Великомасштабним є і внесок національного фінансового сектору США у виробництво сукупної доданої вартості в економіці. Достатньо сказати, що у період 1970-2016 рр. вона зросла з 4 до 7,1% валового внутрішнього продукту (що становить на кінець періоду понад 3,1 трлн. дол. США), у тому числі кредитного посередництва з 2,1 до майже 3% ВВП (0,6 трлн.), страхування – з 2 до 2,6% (0,5 трлн.), а операцій фондового ринку – з 0,1 до 1,5% відповідно (0,3 трлн. дол. у 2016 р.) (рис. 3.9). Це відбиває високу результативність багаторічної експансії фінансових інститутів Сполучених Штатів Америки (на національному і міжнародному рівнях), закономірним результатом якої є безпрецедентне нагромадження у державі фінансового капіталу, який нині на порядок перевищує її валовий внутрішній

продукт. Як відзначав лауреат Нобелівської премії з економіки Д. Тобін, у сучасному американському суспільстві спостерігається усталена тенденція щодо переливу у всезростаючих обсягах ресурсів (у тому числі талановитої молоді) у фінансову сферу, котра хоча й далека від виробництва товарів і послуг, однак приносить винагороду, співставну з її суспільним значенням [390, с. 157].

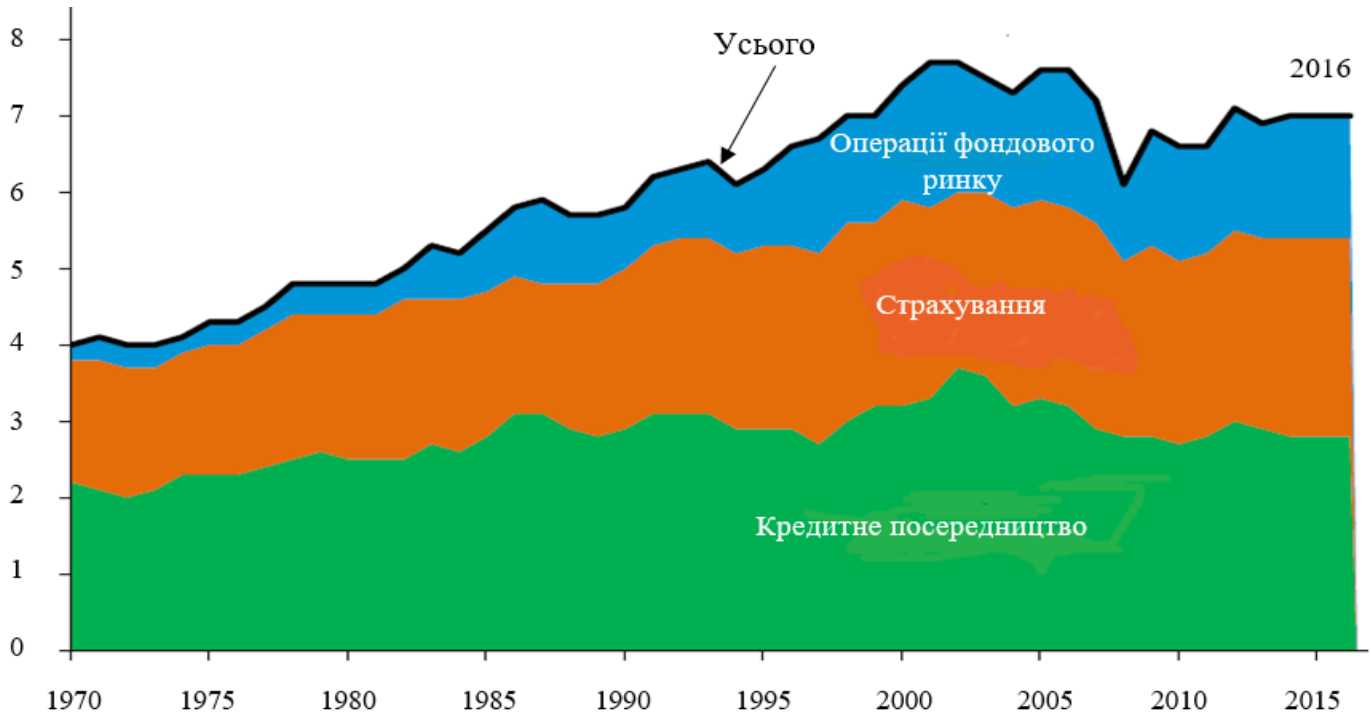


Рис. 3.9. Сукупна додана вартість, створена фінансовим сектором США у 1970-2016 рр., % ВВП

Джерело: [86, с. 355].

Окрім панування виключно ринкових методів організації діяльності фінансових посередників, важливими притаманними рисами сучасної архітектури фінансового ринку США, що детермінують їх лідерські позиції у сфері глобальних фінансів, є також домінування інститутів й інструментів фондового ринку зі зростаючим залученням американських громадян до володіння власністю через інвестиції у цінні папери. Так, частка емісії цінних паперів у загальних обсягах залученого корпоративним сектором США капіталу з фінансових ринків становить нині близько 80%, тоді як частка банківського кредитування не перевищує 20% [530]. За даними МВФ, тільки у період 2001-2020 рр. загальні вартісні обсяги активів портфельного інвестування у Сполучених Штатах Америки зросли з 2,3 до 12,2 трлн. дол. США [71] (що становить 19,8% відповідного світового показника на кінець періоду), з них

72% у 2020 р. припадало на акції й інвестиційні фонди, решта – на боргові цінні папери (довго- і короткострокові) (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Інструментальна структура активів портфельного інвестування
у Сполучених Штатах Америки у 2001-2020 рр.,
млрд. дол. США / % до загального підсумку**

Рік	Акції й інструменти інвестиційних фондів	Боргові цінні папери			Усього
		усього	довго- строкові	коротко- строкові	
США					
2001	1612,7 / 70,0	690,9 / 30,0	555,4 / 24,1	135,6 / 5,9	2303,6 / 100,0
2005	3317,7 / 72,3	1273,4 / 27,7	1011,6 / 22,0	261,9 / 5,7	4591,1 / 100,0
2010	4646,9 / 68,9	2091,1 / 31,1	1689,5 / 25,1	401,6 / 6,0	6738,0 / 100,0
2016	7146,3 / 72,4	2723,7 / 27,6	2415,2 / 24,5	308,5 / 3,1	9869,9 / 100,0
2020*	8532,4 / 70,2	3621,9 / 29,8	3153,1 / 25,9	468,8 / 3,9	12154,3 / 100,0
Світовий показник					
2001	5198,7 / 40,9	7520,7 / 59,1	6449,4 / 50,7	1071,3 / 8,4	12719,4 / 100,0
2005	10633,3 / 40,8	15420,7/59,2	13539,6 / 52,0	1874,8 / 7,2	26054,2 / 100,0
2010	15610,9 / 38,4	25018,4/61,6	21912,9 / 53,9	3105,5 / 7,7	40629,4 / 100,0
2016	24705,4 / 47,2	27684,2 / 52,8	24691,2 / 47,1	2992,9 / 5,7	52389,6 / 100,0
2020*	29388,6 / 47,9	31927,9 / 52,1	28285,2 / 46,2	3642,7 / 5,9	61316,5 / 100,0

* - дані станом на червень 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [323].

Нині на США припадає майже 30% глобальної вартості емісії акцій й інструментів інвестиційних фондів та 11,3% – емісійної вартості боргових цінних паперів¹⁸. І це при тому, що на американському фондовому ринку обертається також значна частка емітованих у країнах континентальної Європи акцій (у середньому від 30 до 50%) через американські депозитарні розписки [530], що пояснюється значним браком у європейських фондових ринків фінансових ресурсів для повного поглинання усіх здійснених тут випусків акційних інструментів. Тож значне представництво акцій європейських емітентів на фондових майданчиках Сполучених Штатів Америки є потужним каталізатором неухильного зміцнення взаємних зв'язків регіональних фондових ринків із системною синхронізацією динаміки курсів цінних паперів і руху фондових індексів. Зрозуміло, що разом зі зростанням масштабів використання фінансових інструментів і їх удосконаленням

¹⁸ Примітка.

Підраховано автором за даними табл. 3.5.

значно зростають загрози серйозних збоїв у функціонуванні глобальних фінансів, обумовлених неможливістю здійснення оперативної передислокації фінансового капіталу у межах різних підсистем світового господарства.

На нашу думку, на сьогодні чітко викристалізувалися *ключові джерела конкурентоспроможності США у поліцентричній системі глобальних фінансів*. Насамперед слід відзначити високу стійкість американської фінансової системи до впливу зовнішніх шоків через домінування інститутів й інструментів ринку цінних паперів у її функціонуванні та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування і диверсифікації фінансових джерел акумуляції грошових ресурсів. Так, панування ринкових механізмів функціонування фінансової системи Сполучених Штатів Америки є причиною відносно низького рівня вторинного перерозподілу їх валового внутрішнього продукту через державний бюджет. Практично з другої половини ХХ ст. і дотепер частка перерозподілу ВВП через федеральний бюджет не перевищувала 17-20%, а через бюджети штатів і місцевих органів влади – ще 10-11%. Це означає, що лише біля 30% валового внутрішнього продукту країни у примусовому порядку перерозподіляється через бюджети усіх рівнів на основі податків й інших обов'язкових платежів і зборів, тоді як решта 70% – через національний фінансовий ринок [606, с. 68].

Як впливає з даних рис. 3.10, упродовж 1946-2021 рр. від 40 до 45% доходної частини федерального бюджету США формує податок з доходів фізичних осіб; 30-40% – податок на фонд оплати праці (соціальні внески) на тлі стрімкого падіння за вказаний період частки податку з доходів корпорацій – з 40 до 10% та акцизу – з 18 до 3% відповідно. Тож саме завдяки ефективному функціонуванню національного фінансового ринку (насамперед його фондового сегменту) держава має широкі можливості використовувати механізми облігаційних позик для покриття дефіциту державного бюджету (у доволі широких межах) та диверсифікації фінансових джерел акумуляції грошових ресурсів для покриття своїх витрат. Подібна модель дефіцитного бюджетного фінансування є закономірним результатом постійно зростаючих потреб національних фінансових інститутів у нарощуванні у своїх інвестиційних портфелях частки безризикових активів, а отже – формування

стабільно високого їх попиту на державні облігаційні інструменти, особливо у періоди висхідної динаміки макроекономічного зростання.

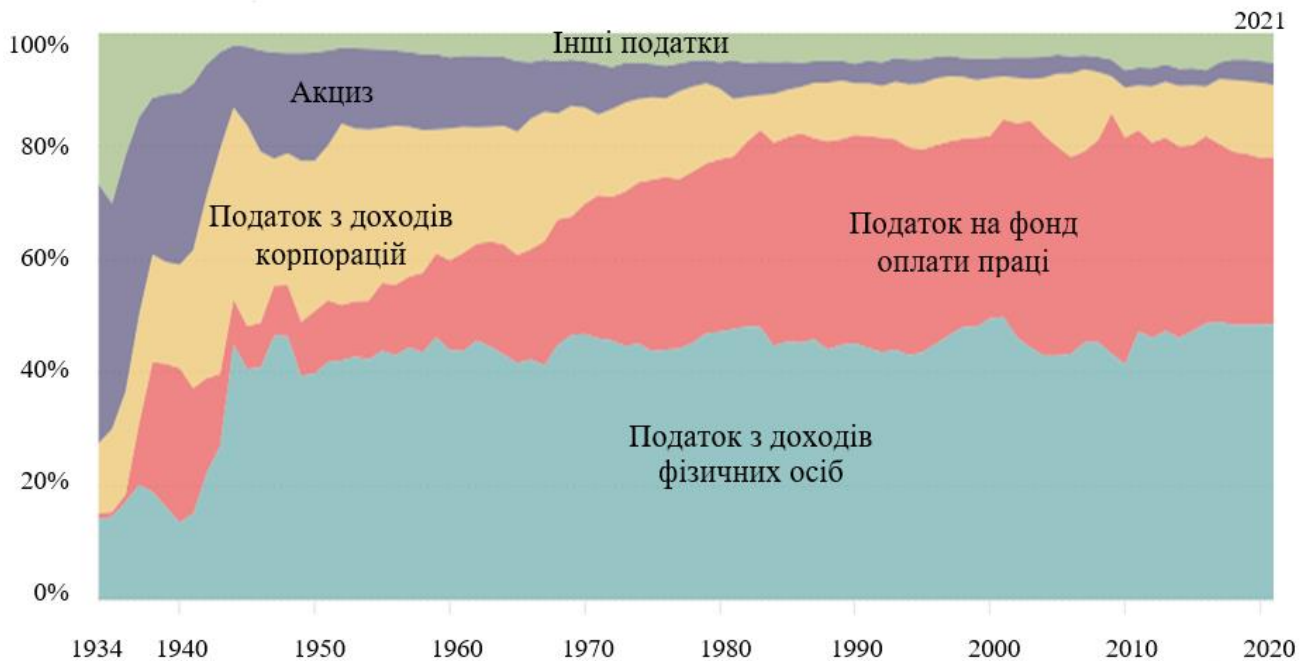


Рис. 3.10. Структура доходної частини федерального бюджету США у 1934-2021 рр., %

Джерело: [4]

Зі свого боку, населення також схильне тримати значну частину своїх заощаджень у державних облігаціях з огляду на їх високу надійність і гарантовану збереженість; а іноземні центральні банки – пред’являють постійно зростаючий попит на державні облігації США для акумуляції своїх офіційних валютних резервів. Як результат – формування значної частини доходів державного бюджету Сполучених Штатів Америки забезпечується переважно *способом емісії державних облігацій*, яка в останні десятиліття набула чітко виражених іманентних рис державної економічної політики.

Більше того, дефіцит державного бюджету і викликаний ним хронічний державний борг держави не мають вагомих негативних наслідків для американської економіки, як і не становлять для неї значних загроз. Це обумовлено тим, що безпечні розміри державного боргу США наряду залежать від потреб національних й іноземних фінансових інвесторів у безризикових активах, а ці потреби, своєю чергою, залежать від динамічності зростання американської і

світової економіки і доходів її учасників [606, с. 87]. На рис. 3.11 представлено динаміку економічного зростання і нагромадженого боргу США упродовж 2000-2015 рр., яка засвідчує, що зовнішній борг США включає нині як частку державного боргу, сформованого на основі зобов'язань центрального уряду, державних установ і державних корпорацій перед іноземними економічними агентами; так і заборгованість приватного сектора Сполучених Штатів перед іноземними суб'єктами господарювання.

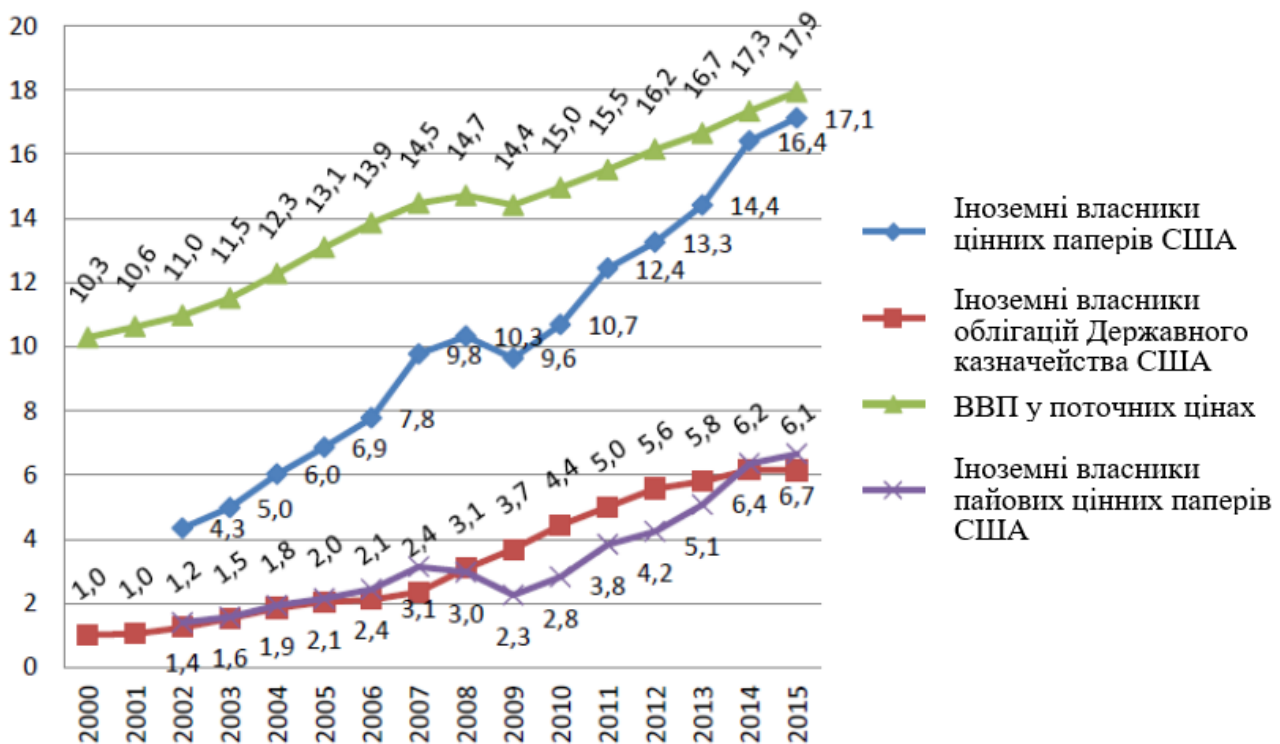


Рис. 3.11. Динаміка економічного зростання та нагромадженого зовнішнього боргу США у 2000-2015 рр., трлн. дол. США

Джерело: [276, с. 15].

При цьому зобов'язання казначейства США перед іноземними держателями його облігацій зростають з такою ж швидкістю як і американський ВВП, що ще раз підтверджує високу фінансову довіру та стабільно високий попит на його боргові інструменти з боку іноземних агентів. Особливо слід відзначити, що існуючий нині колосальний обсяг купівлі нерезидентами американських державних облігацій є чи не найважливішим механізмом забезпечення стабільності фінансової системи США, через який здійснюється стерилізація доларової емісії, а отже – нівелювання її потенційно негативного впливу на інфляційні процеси.

На рис. 3.12 представлено дані щодо частки різних інвесторів у дефіцитному бюджетному фінансуванні США, здійснюваного на основі механізму державних облігацій. Вони свідчать, що у період 1952-2016 рр. відбулась докорінна зміна співвідношення головних держателів цих боргових інструментів на національному ринку: на тлі падіння частки домогосподарств (з 30 до 10%) та відносної стабільності ваги пенсійних фондів і страхових компаній (15-20%) спостерігається стрімке збільшення частки взаємних фондів – з 0,2 до 10%, органів монетарного регулювання – з 10 до 15% та, особливо, іноземних інвесторів – з 1,5 до 37% загальних вартісних обсягів емісії державних облігацій США.

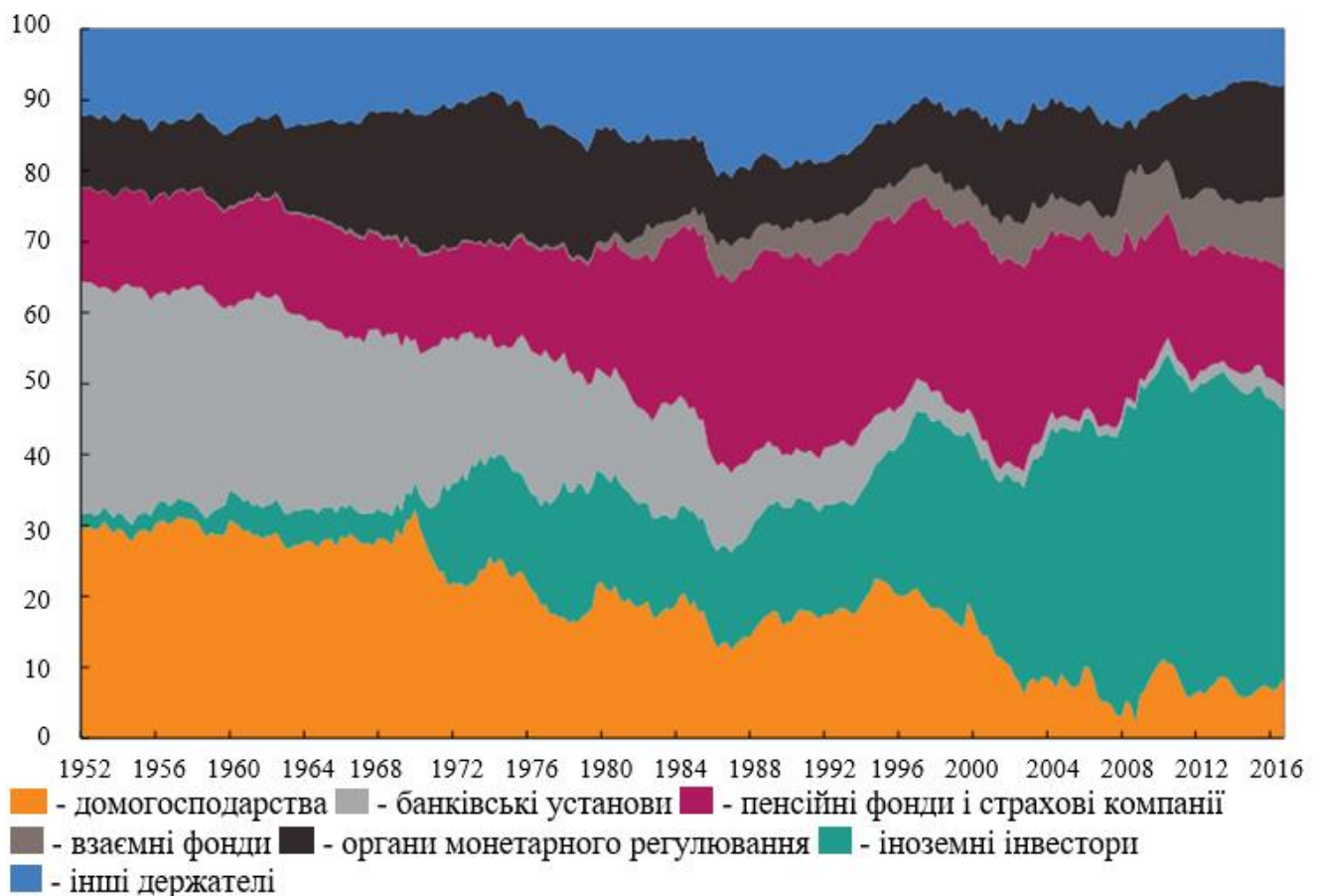


Рис. 3.12. Частка різних інвесторів-держателів казначейських облігацій США у період 1952-2016 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [38, с. 1].

Тільки у період 2006-2021 рр. вартість розміщених на ринку казначейських облігацій Сполучених Штатів Америки зросла з 4,9 [125, с. 88] до 21 трлн. дол. США [22], що підтверджує загалом високий рівень довіри кредиторів (насамперед іноземних) до державних боргових інструментів. У контексті відтворення

національного (як власне і глобального) суспільного продукту значення американського облігаційного ринку значно вище, ніж ринку акцій. За рахунок емісії облігацій підприємницькі структури США залучають набагато більше капітальних ресурсів, ніж на основі випуску акцій. Дану тезу підтверджує і логіка розгортання глобальної економічної кризи 2007-2010 рр., яка, як відомо, розпочиналась як криза на ринку облігацій і лише з часом охопила усі інші сфери реальної економіки і фінансової системи Сполучених Штатів Америки.

Є всі підстави стверджувати, що домінантна роль фінансового ринку США у внутрішньокраїновому перерозподілі капітальних ресурсів з *високою стійкістю фінансової системи до впливу зовнішніх шоків* і широко поширеними облігаційними механізмами фінансування дефіциту державного бюджету принципово відрізняє фінансову систему Сполучених Штатів Америки від систем країн континентальної Європи. Йдеться про значну залежність останніх від високих темпів економічного зростання, доходів і податків в силу домінування соціально орієнтованої моделі економічного розвитку та високої відповідальності держави за забезпечення добробуту своїх громадян, а відтак – значної частки ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%).

В параметрах розвитку європейського фінансового ринку, це означає вкрай незначну його роль у перерозподілі фінансових ресурсів, коли первинним є вилучення державою вагової частини згенерованого економікою фінансового капіталу до бюджету з подальшим його частковим поверненням суспільству через різноманітні асигнування і виплати. Зрозуміло, що циклічні коливання макроекономічної динаміки європейських країн стають причиною періодичного «схлопування» національного доходу і податкових надходжень до державних бюджетів з неможливістю їх компенсаторної амортизації з боку фінансового ринку. Водночас банківсько-орієнтована модель національних фінансових систем країн континентальної Європи з відносно низьким рівнем розвитку фондових інструментів фінансування дефіциту державних бюджетів не дає можливості ефективно його компенсувати способом облігаційних запозичень, а змушує

вдаватись до запозичень капіталу, що неминуче породжує різної структурної глибини фінансові кризи.

Красномовним проявом авангардних позицій США у поліцентричній системі глобальних фінансів є також високодиверсифікована структура фінансових посередників на національному ринку капіталу зі зростаючою роллю інституціональних учасників у мобілізації грошових ресурсів і їх трансформації у сукупний інвестиційний ресурс. Загальновідомо, що саме фінансові посередники є «становим хребтом» фінансової системи США, традиційно охоплюючи широкий перелік фінансових інститутів (надпотужних комерційних, ощадних, інвестиційних й іпотечних банків, підприємницьких структур, кредитних закладів, страхових компаній, пенсійних фондів, товарних і фондових бірж, позабіржових структур, консорціумних об'єднань, сучасних конгломератів ринкової інфраструктури тощо). У своїй синергійній взаємодії вони забезпечують акумуляцію тимчасово вільних грошових ресурсів та їх ефективний перерозподіл між різними ланками національної економіки у відповідності з їх потребами у капітальних ресурсах для розширеного суспільного відтворення. Принагідно відзначити, що кожен фінансовий посередник, що функціонує нині на американському ринку, виконує як іманентні йому за природою функції, так і перетворені функції, пов'язані, зокрема, з нарощуванням масштабів інвестиційно-кредитної діяльності багатонаціональних корпорацій і банків, лібералізацією валютних, інвестиційних та кредитних ринків, зрощуванням банківського і промислового капіталу, а також диверсифікацією механізмів нагромадження інвестиційного капіталу на національному, галузевому і міжнародному рівнях.

Як показують дані, представлені у табл. 3.6, у період 1990-2020 рр. загальні вартісні обсяги сконцентрованих в американській економіці фінансових активів зросли з 35,8 до 305,1 трлн. дол. США. При цьому найбільшими їх власниками є домогосподарства держави – 104,8 трлн. дол. на кінець періоду (або 34,3% загального обсягу), нефінансовий сектор – 29,4 трлн. (9,6%), комерційні банки – 23,4 трлн. (7,7%), взаємні фонди – 19,5 трлн. (6,4%), фінансовані урядом підприємства – 7,7 трлн. (2,5%), приватні пенсійні фонди – 11,8 трлн. (3,9%), а також страхові компанії зі страхування життя – 9,3 трлн. (3% відповідно).

Як впливає з даних табл. 3.6, важливою структурною характеристикою фінансової системи Сполучених Штатів Америки є довгостроковий усталений тренд щодо зниження ролі банків у її функціонуванні за одночасного підвищення ролі небанківських інститутів й інституціональних посередників у мобілізації грошових ресурсів і їх трансформації в інвестиційний ресурс. Можна з упевненістю стверджувати, що саме зростання потенціалу інституціональних інвесторів США є головним драйвером нарощування капіталізації національного ринку цінних паперів і зростання його ролі в економічній системі суспільства. Підтвердженням цього є такі факти: якщо у 1860 р. частка банківських інституцій в акумулюванні і розподілі фінансових активів становила 71,4%, то у 1939 р. – 51,2%, у 1970 р. – близько 31% [606, с. 69], а в останні десятиліття – від 9 до 9,5% загального фінансового капіталу (додаток Ж).

Натомість, як показують дані рис. 3.13, в останнє століття спостерігається чітко виражена циклічність відносної капіталізації ринку акцій США¹⁹ (з досягненням пікових її значень у 1930 р. – 80% ВВП, у 1969 р. – 106% та 2000 р. – 181% відповідно), яка відповідає так званим «великим циклам кон'юнктури», або «циклом Кодратьєва». Це свідчить про колосальне перенагроювання в американській економіці фіктивного капіталу (термінологією К. Маркса), втіленого в акціях (а відтак – наявність ефекту «фінансової бульбашки»), коли зростання капіталізації ринку акцій у фазі економічного піднесення, як і її падіння на низхідний фазі бізнес-циклу, значно випереджають темпи зростання і падіння базових показників макроекономічної динаміки. Що стосується кредитних спілок, пенсійних фондів працівників, фінансових компаній та трастових фондів інвестицій у нерухомість, то вони оперують незначними фінансовими ресурсами: протягом 1990-2020 рр. частка вартості фінансових активів перших залишалась на стабільно низькому рівні 0,6% їх загального обсягу; частка других зменшилась з 2 до 1,4%; фінансових компаній – з 1,7 до 0,5%; а трастових фондів інвестицій у нерухомість – не перевищувала 0,1 – 0,3% загальної вартості американських фінансових активів.

¹⁹ Примітка.

Відношення капіталізації ринку акцій до валового внутрішнього продукту.

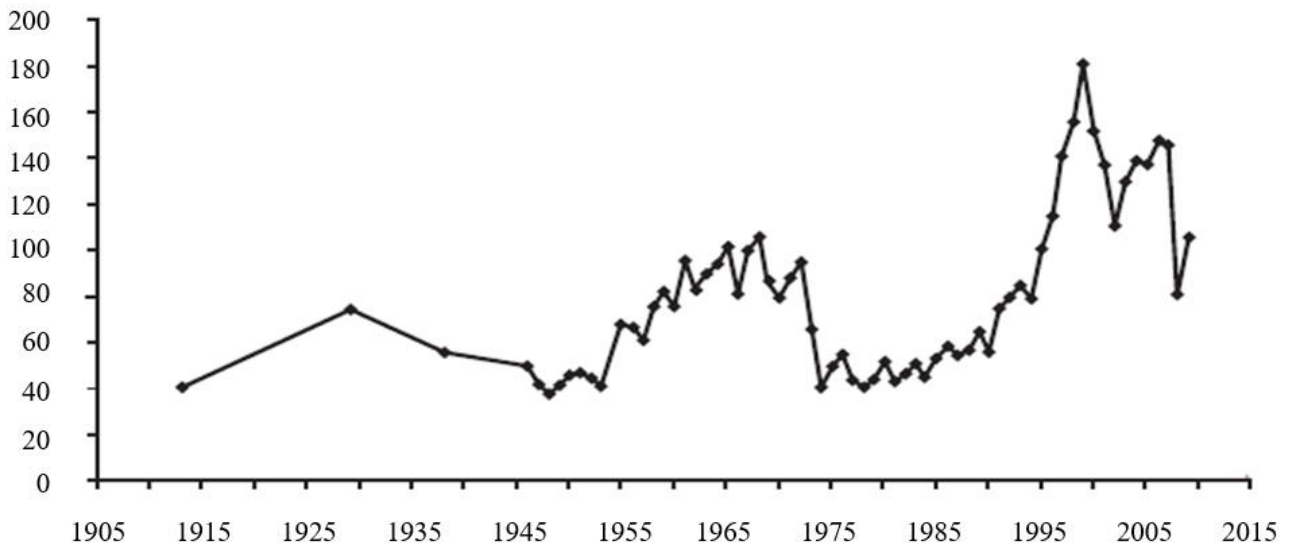


Рис. 3.13. Відношення капіталізації ринку акцій до валового внутрішнього продукту США у період 1905-2015 рр.

Водночас спостерігається динамічне нарощування конкурентних позицій небанківських інститутів, з-поміж яких найбільші обсяги фінансових активів сконцентрували інституціональні інвестори – пенсійні і взаємні, закриті і біржові фонди; грошові пайові інвестиційні фонди; страхові компанії, що діють головним чином на ринку цінних паперів. Зокрема, у період 1960-2020 рр. сукупні активи небанківських фінансових інститутів США зросли з 41,6 до 172,8% валового внутрішнього продукту; активи взаємних фондів – 5,1 до 93% ВВП протягом 1980-2020 рр.; а активи пенсійних фондів – з 26,7 до 56,3% ВВП з 1990 р. до 2020 р. [113].

Традиційно висока частка Сполучених Штатів Америки у глобальних показниках емісії й обігу базових фондових активів лежить в основі глобального лідерства держави і на ринку біржових деривативів. В останні десятиліття частка США у їх світовому обігу і номінальній вартості стабільно перевищує 50%. На відміну від класичних цінних паперів, призначених для залучення довгострокового капіталу, основною економічною функцією деривативних інструментів є страхування економічних агентів від цінових ризиків. Тож активний розвиток ринку кредитних деривативів США у глобалізаційний період став причиною швидкого поширення чотирьох їх основних видів: дефолтних свопів (*credit default swaps*), свопів на сукупний дохід (*total rate of return (TROR) swaps*), зв'язаними кредитними нотами (*credit-linked notes*) та опціонами на кредитний спред (*credit spread options*).

Усі кредитні деривативи дають змогу американським суб'єктам господарювання за певну плату ефективно переносити свої кредитні ризики на інших суб'єктів господарювання, значно підвищуючи результативність своєї фінансової діяльності.

Динамічному розвитку американського ринку кредитних деривативів сприяє створена у 2009 р. національна система їх клірингу, яка об'єднує у своїй структурі такі інституційні об'єднання як Інтерконтинентальна біржа (InterContinental Exchange (ICE)) та Центральний депозитарій США у статусі клірингової організації позабіржових операцій з похідними інструментами (DTCC). Як результат – вже за кілька років ринок став більш транспарентним і прозорим, значно знизилась ризики банкрутств компаній-учасниць, а також досягнуто високого рівня міжнародної стандартизації контрактів кредитних дефолтних свопів (за участі Міжнародної асоціації свопів і деривативів).

Разом з посиленням фінансових позицій інституціональних інвесторів з року в рік зростають масштаби участі населення Сполучених Штатів Америки в операціях з цінними паперами як напряму, так і способом інвестування у різноманітні фонди. Дана тенденція є також свідченням лідерства США у поліцентричній системі глобальних фінансів, оскільки відбиває як зростання масштабів залучення американських громадян у процеси інвестування національного бізнесу, так і колосальний їх платоспроможний попит з постійним зростанням розміру вільних грошових ресурсів. Достатньо сказати, що тільки у період 1990-2020 рр. акумульований американськими домогосподарствами фінансовий ресурс збільшився з 14,5 до 104,8 трлн. дол. США, який активно залучається в операції фондового ринку. У той час як у 1980 р. лише 6% американських сімей володіли акціями, то на сьогодні близько 100 млн американців інвестують свої заощадження в акційні інструменти, регулярно отримуючи дивідендні доходи. У цьому їм допомагають понад 6 тис. взаємних фондів [522, с. 13].

У контексті обґрунтування авангардних позицій США у поліцентричній системі глобальних фінансів важливим є розкриття специфіки структурної організації національного фінансового ринку у параметрах динаміки вартісних обсягів фінансових активів і боргів населення у розрізі домогосподарств. З даних

табл. 3.5 впливає, що значна частина нагромадженого фінансового багатства американських сімей інвестована нині у цінні папери, головним чином в акції корпоративного сектору (24,7 трлн. дол. США, або 23,6% загальних фінансових активів у 2020 р.). Водночас у банках розміщується не більше 3,2 трлн. дол., або 3,1% їх фінансових активів відповідно. Прискорена динаміка розширення участі американських громадян у володінні акціонерною власністю багато у чому обумовлена високою доступністю для них інвестиційних вкладень у взаємні фонди через низький рівень вхідного мінімального внеску інвестиційного капіталу (від 500 до 5 тис. дол. США у переважній більшості фондів, хоча є фонди, де мінімальний внесок становить не менше 75 тис. дол.) [606, с. 75].

Таблиця 3.5

**Структура фінансових активів і боргових зобов'язань домогосподарств
Сполучених Штатів Америки у 1992-2020 р., млрд. дол. США**

Показник	1992	1995	2000	2007	2012	2017	2020
<i>Фінансові активи, у тому числі:</i>	17356,1	21645,9	33545,6	49831,8	59521,5	108370,8	104767,3
Депозити	3226,7	3347,5	4543,1	7377,5	9184,5	2768,9	3241,1
Боргові інструменти	1675,1	1994,0	1977,4	3914,9	5627,9	5923,2	5077,1
Акції корпорацій	2923,2	4096,7	7487,1	9167,9	10327,0	16592,6	24719,1
Акції у взаємних фондах	727,9	1247,8	3043,2	4880,9	5293,7	7791,3	11274,9
Резерви компаній страхування життя	434,8	550,2	819,1	1201,5	1186,1	1359,2	1817,5
Резерви пенсійних фондів	4218,1	5597,3	9054,8	13376,4	18075,1	22701,4	29472,8
Власність у некорпоративному бізнесі	3162,3	3632,0	4850,2	8347,2	8181,0	11273,3	13231,9
Інші активи	988,0	1180,4	1770,7	1565,5	1646,2	39960,9	15932,9
<i>Боргові зобов'язання, у тому числі:</i>	4104,1	5109,9	7508,8	14342,3	13598,8	65794,3	17056,9
Заставні на будинки	2817,1	3358,5	4941,5	10509,8	9436,9	14177,0	10935,4
Споживчий кредит	798,3	1122,8	1593,1	2551,9	2924,3	3761,8	4178,1
Інші зобов'язання	488,7	628,6	974,2	1280,6	1237,6	47855,5	1943,4

* - дані за перший квартал 2017 р.

Джерело: побудовано автором за даними [119, с. 62; 120, с. 62; 121, с. 62; 122, с. 66; 123, с. 77; 109, с. 78].

Як показують дані табл. 3.6, у період 1992-2020 рр. загальна вартість акціонерного капіталу США зросла з 5,5 до 64,5 трлн дол., у тому числі сконцентрованого у руках домашніх домогосподарств капіталу – з 2,9 до 24,7 трлн

(що становить 38,3% сукупного акціонерного капіталу на кінець періоду); іноземних компаній – з 0,3 до 11,6 трлн (17,9%); компаній страхування життя – з 0,2 до 0,7 трлн (1,1%); приватних пенсійних фондів – з 0,8 до 3,5 трлн (5,4%); а взаємних фондів – з 0,4 до 13,4 трлн. дол. (20,8% відповідно). Таким чином, саме способом володіння цінними паперами досягається головна мета соціалізації американського суспільства – демократизація відносин економічної власності та диверсифікація джерел доходів домогосподарств, завдяки чому нівелюються глибокі внутрішньокраїнові асиметрії у їх споживанні та знижуються потреби в особистих заощадженнях; а циклічний характер їх доходів справляє безпосередній вплив на динаміку капіталізації й індексів фондового ринку [141, с. 39].

Таблиця 3.6

**Структура власників акціонерного капіталу корпоративного сектору
Сполучених Штатів Америки у 1992-2020 рр., млрд. дол. США**

Показник	1992	1996	2000	2007	2012	2018	2019	2020
<i>Загальна вартість акціонерного капіталу, у тому числі власники:</i>	5458,3	10281,6	17566,4	25218,4	26427,2	43715,6	54624,1	64502,6
Домогосподарства	2923,2	4895,6	7487,1	9167,9	10327,0	16300,0	20868,3	24719,1
Іноземні компанії	329,2	656,8	1748,3	2750,4	3463,2	8142,6	9841,9	11562,5
Компанії страхування життя	174,2	414,1	940,8	1464,6	1545,1	538,0	644,6	731,8
Приватні пенсійні фонди	807,8	1463,9	2001,1	2863,3	2039,7	2448,0	3135,8	3475,6
Взаємні фонди	401,3	1470,0	3250,8	5476,9	5107,0	9657,5	11934,5	13410,0
Інші власники	822,6	1381,2	2138,3	3495,3	3945,2	6629,5	8199,0	10603,6

Джерело: побудовано автором за даними: [119, с. 90; 120, с. 90; 124, с. 90; 122, с. 100; 123, с. 130; 109, с. 130].

У цьому зв'язку повною мірою можна погодитись з висновком П. Мауро [227, с. 111-116], який наголошує, що ефективне функціонування фондового ринку дає змогу домогосподарствам розширювати доступні джерела доходів, отримуючи не тільки заробітну плату, але й середній дохід від середньої компанії. При цьому останній, маючи зазвичай значно нижчий рівень волатильності, порівняно з доходами індивідуальних фірм, відіграє важливу роль у прогнозуванні сукупних доходів домогосподарств та прийнятті ними інвестиційних рішень щодо вкладення своїх заощаджень.

Між тим, незважаючи на зниження ролі банківських інституцій в акумулюванні і перерозподілі фінансових активів в американській економіці, *банківська система*

США і дотепер посідає лідерські позиції у глобальній фінансовій системі, характеризуючись неперевершено високим рівнем розвитку практично за усіма найважливішими кількісно-якісними індикаторами розвитку. Підтвердженням цього є, зокрема, такі показники, як кількість відділень банків на 100 тис. осіб дорослого населення; частка банківського капіталу у загальних активах та рівень його концентрації; відношення балансової вартості банків до їх доходів, кредитів банків – до депозитної бази, банківських депозитів – до ВВП, активів Федеральної резервної системи США – до ВВП тощо. Так, у період 1990-2019 рр. частка банківського капіталу у загальних активах США зросла з 8,5 до 11,8%; а концентрація банківського капіталу – з 17,3, до 34,8%. Своєю чергою, протягом 1970-2019 рр. відношення банківських депозитів до ВВП зросло з 57,8 до 80,8%; активів Федеральної резервної системи США до валового внутрішнього продукту – з 5,5 до 21,7%; а відношення кредитів банків до депозитної бази – знизилось з 83,7 до 63,9% відповідно, що свідчить суттєве зростання стабільності американської банківської системи та підвищення її стійкості до впливу зовнішніх фінансових шоків.

У контексті комплексного аналізу конкурентної диспозиції Сполучених Штатів Америки у системі глобальних фінансів на особливу увагу заслуговує і такий показник як відношення власного капіталу банків до загальних активів, зважених на ризик. Так, власний капітал банків за своїм змістом є відображенням ринкової вартості банківської системи США та рівня її надійності, оскільки лежить в основі нагромадження національними економічними агентами вільних грошових ресурсів та їх подальшого використання у грошовому обороті [566, с. 261]. Дані табл. 3.9 показують, що у період 1990-2019 рр., відношення власного капіталу американських банків до загальних активів, зважених на ризик, зросло з 12,2 до 14,5%.

Це свідчить про значне розширення виконуваних ними послуг фінансового посередництва, навіть у випадках непередбачуваних фінансових збитків. Як бачимо, за вказаний період банківська система Сполучених Штатів Америки сконцентрувала значні зусилля на забезпеченні фінансової стійкості банків та пом'якшенні негативного впливу на їх функціонування фінансових дисбалансів і факторів глобальної економічної нестабільності. Зокрема, запорукою високої стійкості їх функціонування стало запровадження системи обов'язкового страхування усіх видів

депозитів на основі відрахування банками 8,3% від загальної суми коштів на їх рахунках [606, с. 71].

З вартістю власного капіталу банківських установ тісно пов'язаний показник його *дохідності*, що є відображенням ефективності використання банками власного капіталу. Як впливає з даних додатку И, у період 1990-2019 рр. дохідність власного капіталу американських банків після оподаткування знизилась з 16,3 до 9,2%; дохідність банківських активів після оподаткування – з 1,3 до 1%; чиста процентна маржа банківської діяльності – з 4,3 до 3,4%, а частка непроцентних доходів до загальних доходів банків – з 37,1 до 33,2% відповідно. Подібна динаміка дохідності банківської діяльності є свідченням як значного загострення міжбанківської конкуренції на американському ринку фінансових послуг, так і *фундаментальних процесів диверсифікації банківських продуктів, їх коммодитизації і комплектизації*. Йдеться про те, що якщо у 1970-1980-ті роки доходи банківських установ США формувались переважно від здійснення традиційних депозитно-кредитних і розрахункових операцій, то нинішній етап розвитку міжбанківських конкурентних відносин об'єктивно вимагає від них необмеженого доступу до високоприбуткових зарубіжних ринків банківських послуг, а також значної диверсифікації банківських продуктів (андерайтинг, реєстрація прав власності, торгівля борговими і похідними інструментами, лізингові і факторингові послуги, дилінгові операції з іноземними валютами, Інтернет-банкінг, консалтингові послуги та інші продукти, що раніше надавали інші фінансові посередники), методів ведення бізнес-діяльності та моделей взаємодії з клієнтами. Крім того, загострення міжбанківської конкуренції за клієнтську базу стало головним драйвером коммодитизації банківських продуктів із переорієнтацією значної частини операторів американського ринку банківських послуг на впровадження більш якісної структури ціноутворення.

Характеризуючи сучасну конкурентну диспозицію Сполучених Штатів Америки у поліцентричній системі глобальних фінансів, не можна оминати увагою значне *посилення зарубіжної фінансової експансії американських банківських структур*. Так, у період 1995-2016 рр. зовнішні активи американських банків зросли з 600,7 млрд. до 2,7 трлн. дол. США (або з 7,4 до 10,1% відповідного світового

показника); а зовнішні зобов'язання – з 870,2 млрд. до 3,3 трлн. дол. (з 11,1 до 13,5% відповідно) (рис. 3.14).

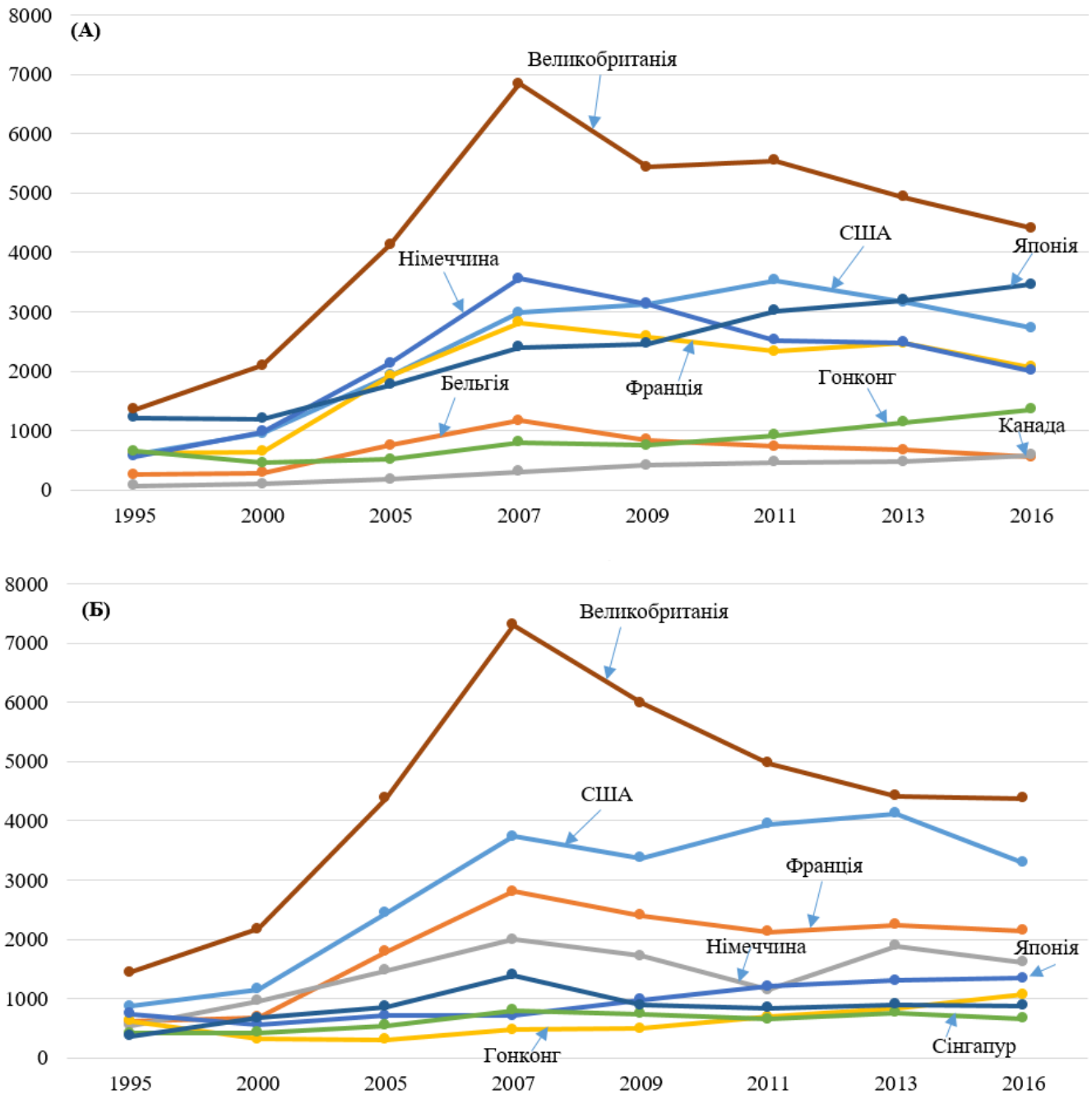


Рис. 3.14. Зовнішні активи (А) і зовнішні зобов'язання банків (Б) за окремими країнами у 1995-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [41].

З другого боку, 14% акцій, емітованих американськими підприємницькими структурами, 27% корпоративних і 52% урядових облігацій перебувають у власності іноземних інвесторів [509, с. 658], що свідчить про вагомий вплив Сполучених

Штатів Америки на глобальні фінанси та їх лідерські позиції на світовому ринку фінансового капіталу.

Динамічне зростання масштабів міжнародних операцій американських багатонаціональних банків, нарощування обсягів здійснюваних ними транскордонних депозитно-кредитних операцій у високоліквідній грошовій формі є головним рушієм інтенсифікації міжнародного руху банківського капіталу, системних процесів конвергенції національних і регіональних фінансових ринків за каналами як уніфікації методів проведення різного роду фінансових операцій, так і інструментарію впровадження фінансових інновацій. Високий рівень транснаціоналізації банківської індустрії Сполучених Штатів Америки формує також глобальні тренди її розвитку, підлаштовуючи під них кількісно-якісні параметри фінансових ринків різних країн, вирівнюючи економічні умови функціонування на них фінансових посередників, а також забезпечуючи оперативне банківське фінансування глобального бізнесу, незалежно від локалів його географічної дислокації. Крім того, колосальні масштаби експансії банківських установ США на глобальний фінансовий ринок значно розширюють їх можливості щодо управління фінансовими ризиками на основі передислокації свого капіталу між різними його функціональними і географічними сегментами, відкриваючи нові перспективи реалізації масштабних інвестиційних й інноваційних проектів.

Американські власники транснаціональних фінансових активів, з погляду концепції екстериторіального капіталізму, схильні до забезпечення максимальної їх мобільності. Водночас власники реальних активів, будучи зацікавленими у максимальному захисті внутрішніх ринків, навпаки, зацікавлені у реалізації більш консервативних регуляторних механізмів [235, с. 95-119]. По-друге, власники транснаціональних фінансових активів володіють структурною владою над національними політичними і бізнес-структурами, загрожуючи останнім вивести свої капітали з країн у разі недотримання їх інтересів [379, с. 535-554; 274, с. 559-586]. По-третє, в рамках теорії світових систем, Сполучені Штати Америки у статусі глобального центру світової фінансової системи є центром ухвалення глобальних управлінських рішень у сфері світових фінансів, на відміну від «маргінальної більшості».

Наступною формою прояву авангардних позицій США у поліцентричній системі глобальних фінансів є монополізація ними банківського сегменту світового ринку фінансових послуг. Інституційною платформою цих процесів є насамперед американські багатонаціональні банки, котрі в останні десятиліття стали важливими суб'єктами інститутами світової фінансової системи. Про сучасні масштаби їх діяльності та рівень монополізації глобального фінансового капіталу свідчать такі дані: станом на липень 2021 р. загальна вартість активів Топ-15 найбільших банків США становила майже 12,9 трлн. дол. США; їх ринкова капіталізація – 1,9 трлн.; а загальна кількість працівників – 1,3 млн. осіб (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Найбільші банки Сполучених Штатів Америки
за вартістю активів у 2021 р.***

Ранг	Назва банку	Активи млрд. дол. США	Ринкова капіталізація, млрд. дол. США	Загальна кількість працівників, тис. осіб**
1	JP Morgan Chase & Co	3210	463,2	197,9
2	Bank of America Corp.	2320	331,5	140,2
3	Wells Fargo & Co	1770	190,9	233,4
4	Citigroup Inc.	1680	142,2	168,1
5	U.S. Bancorp	542,6	84,1	66,9
6	Truist Bank	506,5	74,4	50,2
7	PNC Financial Services Group Inc.	469,3	78,7	50,7
8	TD Group US Holding LLC	411,6	92,0	25,4
9	Bank of New York Mellon Corp.	383,9	44,9	39,0
10	Capital One Financial Corp.	369,9	74,0	26,3
11	State Street Corp.	313,3	30,2	30,2
12	Goldman Sachs Group Inc.	288,6	128,3	34,4
13	Fifth Third Bank	205,5	25,8	19,8
14	HSBC	194,9	113,7	241,0
15	Citizens Financial Group	187,2	18,4	17,5
Усього		12853,3	1892,3	1341,0

* - дані станом на липень 2021 р.; ** - дані на грудень 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними офіційних звітів банків та [326; 330; 218; 200].

Характеризуючи роль банківської системи США у забезпеченні їх глобального конкурентного лідерства, не можна оминати і такої тенденції як динамічне нарощування концентрації банківського капіталу. Вона набуває свого кристалізованого вираження насамперед у скороченні кількості банківських інституцій за одночасного збільшення кількості філіалів і банківських підрозділів, що дає змогу ефективно охопити банківськими операціями практично усіх верств населення і усіх галузей і секторів американської економіки. Якщо у період з 1896 р.

до 1921 р. загальна кількість банківських установ США (як великих, так і дрібних) зросла з 11,5 до 30,5 тис., то до 1957 р. вона скоротилась до 13,6 тис [165, с. 631]. Після нетривалого зростання у 1970-1980-х роках кількість банківських установ знову почала скорочуватись у результаті масштабних процесів злиттів і поглинань. Тож станом на кінець 2016 р. у Сполучених Штатах Америки функціонувало близько 5 тис. комерційних банків [69] з сукупними активами на рівні 16,3 трлн. дол. США [353] (тоді як у 1896 р. вони не перевищували 4,7 млрд. дол. [165, с. 628]).

Зменшення кількісних параметрів функціонування банківської системи США супроводжується динамічним «розростанням» філіяльних мереж банків: якщо у 1940 р. у державі функціонували 3,5 тис. відділень, то нині – понад 80,3 тис. [145]. З-поміж факторів, що спричинили таку динаміку, головну роль відіграли зростання чисельності населення; лібералізація національного законодавства щодо відкриття банківських установ порівняно з розширенням їх філіяльних мереж; удосконалення банківських технологій у системі комунікаційних зв'язків; посилення конкурентної боротьби за клієнтів шляхом відкриття більш доступних і зручних філіалів (оскільки згідно діючого законодавства, американським банківським установам заборонено конкурувати на основі встановлення процентних ставок на нижчому рівні, ніж це передбачено діючим законодавством).

Потужним рушієм концентрації капіталу американських банків є загострення міжбанківської конкуренції, яка дедалі більшою мірою вмотивовує їх до злиттів і поглинань як на національному, так і міжнародному рівнях. Достатньо сказати, що тільки у період 2011-2020 рр. щорічна кількість угод ЗіП у банківському сегменті Сполучених Штатів Америки становила близько 260²⁰, а середня вартість угоди – від 95,8 (у 2013 р.) до 176,3 млн. дол. США (у 2011 р.) [32, с. 4; 9, с. 5]. В основі ЗіП за участі банківських установ держави (котрі володіють масштабними активами, що залучаються у ці операції) лежить насамперед високий рівень стандартизації банківських трансакцій та їх дерегулювання, активне впровадження у банківську практику інноваційних й інформаційних технологій, широке поширення комп'ютерних систем обробки банківської інформації, а отже – суттєве зниження

²⁰ Примітка.

Розраховано автором за даними рис. 3.15.

рівня управлінських витрат з удосконаленням практики корпоративного управління [512, с. 63]. Дані, представлені на рис. 3.15, свідчать про лідерство у банківських угодах злиттів і поглинань регіону Середнього Сходу, частка якого за вказаний період стабільно становила 35-40% їх вартісних обсягів.

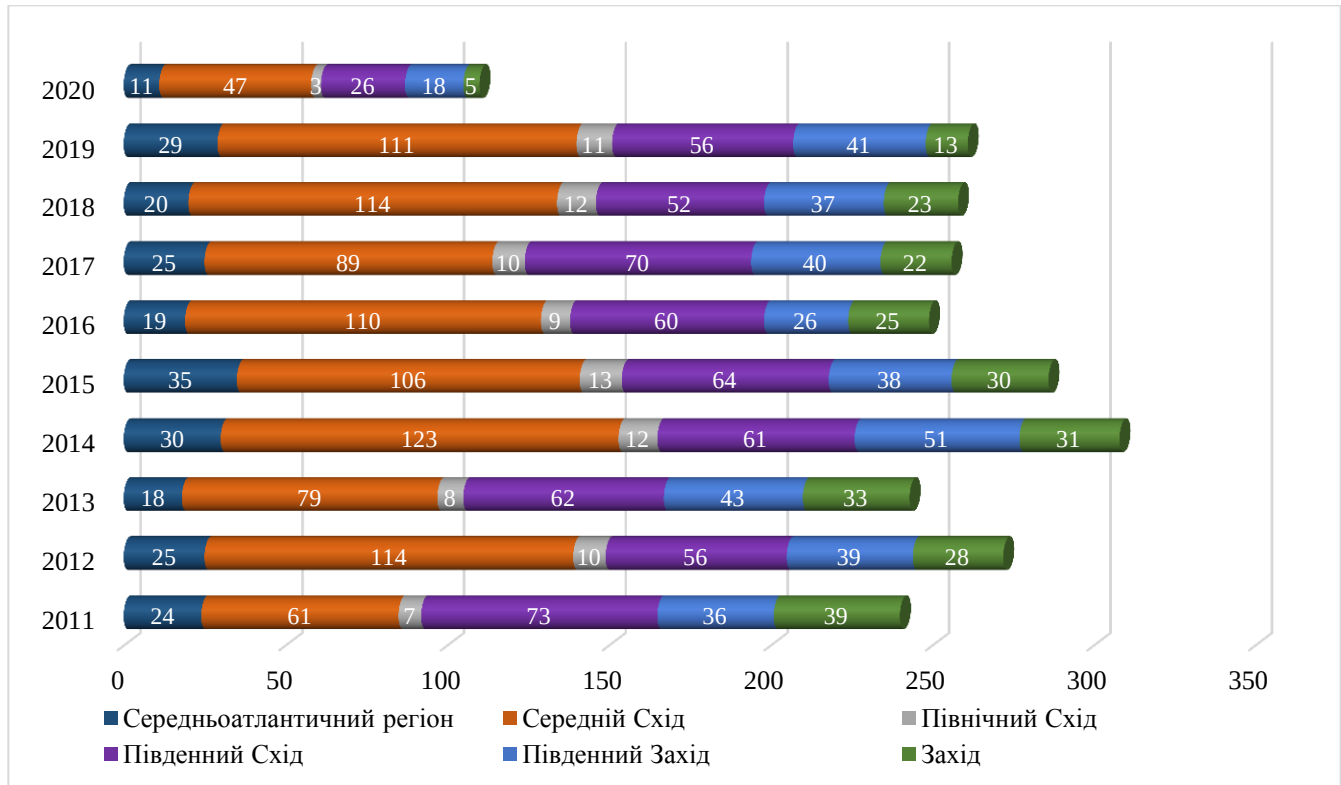


Рис. 3.15. Кількість укладених угод злиттів і поглинань у банківському секторі Сполучених Штатів Америки за окремими регіонами у 2011-2020 рр., одиниць

Джерело: побудовано автором за даними [32, с. 4; 9, с. 5].

Зокрема, у 2016 р. тут було укладено три з п'яти найбільших угод ЗіП, а саме: Canadian Imperial Bank of Commerce з Private Bankcorp (вартістю 3,8 млрд. дол. США); Hantington Bancshares Incorporated з FirstMerit Corporation (вартістю 3,4 млрд.) та Toronto-Dominion Bank з Scottrade Bank (вартістю 1,3 млрд.) [32, с. 5]. При цьому останні п'ять років характеризуються концентрацією операцій банківських злиттів і поглинань у сегменті малих банків, більшість з яких володіють активами на суму до 1 млрд дол. США [9, с. 5].

Однак, незважаючи на колосальні масштаби і диверсифіковані організаційні й інструментальні форми, яких набула банківська індустрія Сполучених Штатів Америки, в останні десятиліття неухильно посилюється тенденція щодо поступового витіснення класичних банківських операцій наданням послуг на ринках

капіталу (притаманних компаніям з управління цінними паперами, страховим компаніям і портфельним професіоналам) з трансформацією традиційних банків у диверсифіковані і високоінтегровані фінансові конгломерати. Підтвердженням цього є, зокрема, суттєве зменшення частки на американському фінансовому ринку комерційних банків у статусі фінансових посередників з 75% у 1950 р. до 25% на сьогодні [393, с. 588-613]. Це ще раз підтверджує головну рису фондово-орієнтованої моделі фінансового ринку США з потужним впливом великокапіталізованих інститутів фондового ринку на процеси трансформації сукупних заощаджень у сукупний інвестиційний ресурс.

Зміцнення світового фінансового лідерства США активно відбувається і на основі стрімкої диверсифікації сегментів американського фінансового ринку й інструментальної структури здійснюваних операцій з фінансовими активами. Достатньо сказати, що тут нині перебуває в обігу понад 2 тис. різноманітних фінансових інструментів і комбінацій, які забезпечують інвесторам і реципієнтам капіталу багатоваріантність фінансових операцій з позицій витрат, ризиків, прибутків, термінів, ліквідності і контролю. Крім того, на фінансовому ринку США активно застосовуються і специфічні процентні ставки (LIBOR, на кредити МВФ: базова ставка СПЗ з додаванням додаткових процентних пунктів залежно від розміру використаної квоти [448, с. 132]), а також імплементуються стандартизовані фінансові операції з високим ступенем їх технологізації та документарного супроводження.

Економічні агенти Сполучених Штатів Америки мають чи не найбільший досвід реалізації торговельних операцій з сучасними фінансовими і бізнес-послугами, найрозвинутішу інфраструктуру інформаційно-комунікаційного їх забезпечення та найбільш кваліфікований кадровий корпус фінансових аналітиків та професіоналів, зайнятих у різноманітних фінансових інститутах і регуляторних органах. Своєю чергою, значно нижчий рівень податків на фінансові операції уможливлює широкий доступ на національний ринок іноземних позичальників і котирування іноземних цінних паперів.

Одночасно, з погляду реалістичної парадигми, Сполучені Штати Америки як найпотужніший гравець у сфері глобальних фінансів і найбільший у світі

фінансовий центр практично одноосібно визначають головні норми, правила і механізми регулювання фінансових ринків. В цьому знаходить свій прояв ще один ракурс сучасної авангардної ролі Сполучених Штатів у системі глобальних фінансів. Йдеться насамперед про ухвалення у 2010 р. Закону про податкову звітність по зарубіжним рахункам (Foreign Account Tax Compliance Act – FATCA), спрямованого проти ухилення американських громадян і резидентів від сплати податків. Ухвалення даного закону має значні зовнішньоекономічні наслідки, оскільки він зобов'язує іноземні фінансові інституції надавати звітувати перед Службою внутрішніх доходів США про рух грошових коштів американських платників податків. У разі ж відмови надавати таку інформацію фінансові організації підпадають під штрафні санкції у розмірі 30% загальної суми коштів, зарахованих на їх кореспондентські рахунки у банках США, або навіть закриття таких рахунків.

Як бачимо, Сполучені Штати Америки, будучи найбільшим і найпривабливішим у світі фінансовим майданчиком для капіталовкладень інвесторів з усього світу наділені нині усіма можливими повноваженнями щодо примусу інших країн підкорятися вимогам свого національного податкового і фінансового законодавства. Це вже дало підстави багатьом західним експертам говорити про встановлення домінування США у сфері глобальних фінансів [197, с. 4], причому у міру розбудови трансконтинентальних форматів інтеграційних процесів даний тренд у майбутньому тільки посилюватиметься [452, с. 16-20].

Збереження високої частки фінансових послуг, що надаються американськими фінансовими посередниками через офшорні центри є ще одним підтвердженням лідерських позицій Сполучених Штатів у сфері глобальних фінансів. Саме в офшорних центрах, які опосередковують великомасштабні транскордонні потоки капіталу (вартісні обсяги яких значно перевищують реальні інвестиційні потреби самих офшорних юрисдикцій), найбільш динамічно розвиваються експорт й імпорт фінансових послуг. Однак, офшорна діяльність фінансових посередників США лежить в основі колосальної тінізації глобальної фінансово-банківської діяльності, ядром якої є позабалансові операції фінансово-кредитних і розрахунково-платіжних організацій, здійснювані в режимі «off-balance sheet». Зокрема, тільки у 2016 р. найбільші американські корпорації зі списку Fortune з метою ухилення від виконання

своїх податкових зобов'язань тримали в офшорних зонах понад 2,6 трлн дол. США прибутків [263; 264].

Фінансово-банківські установи США є нині беззаперечними лідерами за масштабами здійснюваних операцій тіньового банкінгу. Їх щорічний обсяг становить понад 25 трлн. дол. США (тоді як обсяг операцій фінансово-банківських установ Великобританії – 11 трлн., а інших країн геофінансового простору – Японії, Канади, інших європейських країн, Австралії Бразилії, Російської Федерації та країн, що розвиваються – не більше 13 трлн.). Разом з європейськими інституціями частка тіньових банківських операцій американських суб'єктів перевищує нині 68% їх глобального обсягу [489, с. 71]. Наведені дані вражають не стільки обсягами тіньових операцій, скільки їх інноваційним змістом, широтою спектра видів пропонованих фінансових продуктів і глобальним характером поширення.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що сучасна конкурентна диспозиція Сполучених Штатів Америки у поліцентричній системі глобальних фінансів забезпечується різноманітними каналами і включає як активну експансію американських фінансових посередників на зарубіжні ринки, так і динамічний внутрішній фінансовий ринок з нарощуванням його капіталізації і залученням широких верств населення до володіння акціонерною власністю. Сучасні механізми функціонування національної фінансової системи США забезпечують, з одного боку, її високу стійкість до впливу зовнішніх шоків та широкі можливості використання механізмів облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування США, а з другого – одноосібне визначення Сполученими Штатами Америки глобальних норм, правил і механізмів регулювання глобального фінансового ринку, системну офшоризацію послуг американських фінансових посередників та формування глобального фінансового олігархату.

Водночас стрімкий відрив фінансового сектору США від реальної економіки в останні десятиліття спричинив масштабне нагромадження у світовому господарстві фінансових дисбалансів й асиметрій, що актуалізує питання щодо координації дій провідних глобальних гравців фінансового ринку у царині розбудови альтернативних глобальних фінансових платформ на основі відкриття нових й об'єднання діючих регіональних біржових майданчиків, ініціювання реформування

міжнародних фінансових організацій в частині нарощування у їх статутному капіталі квот держав з новостворюваними ринками, розбудови солідарної системи глобального фінансового управління, запровадження міжнародної фінансової відповідальності країн за нарощування боргових зобов'язань, перевиробництво фіктивного капіталу та ін. Це забезпечить як глибоку структурну трансформацію глобального фінансового капіталу з подальшою його конвергенцією з виробничим капіталом, так і послаблення механізмів передачі циклічних коливань американського фінансового ринку на усі сегменти глобального ринку фінансового капіталу.

3.3. Американсько-центристська модель глобальної валютної системи та її граничні межі

Динамічні і всеохоплюючі процеси інтернаціоналізації економічних відносин і зв'язків останніх десятиліть об'єктивно посилюють потреби учасників світової економіки у єдиній, стійкій світовій валюті (зі стабільною вартістю) для обслуговування чимраз більшого масштабу і спектру розрахункових операцій за міжнародними торговельними, інвестиційними й фінансовими операціями. Доволі тривалий історичний період часу дану функцію ефективно виконувало золото, однак вже з початку XX ст. у міру нарощування зовнішньоторговельної діяльності країн, прискорення їх макроекономічного зростання та розгортання індустріальної революції швидкими темпами зростає його дефіцит як міжнародного платіжного засобу. Як результат – стрімке підвищення світової ціни на даний актив (рис. 3.16), а отже – активний пошук світовою спільнотою нового засобу міжнародних платежів, достатньо дешевого у виготовленні і з високим рівнем захисту від підроблень.

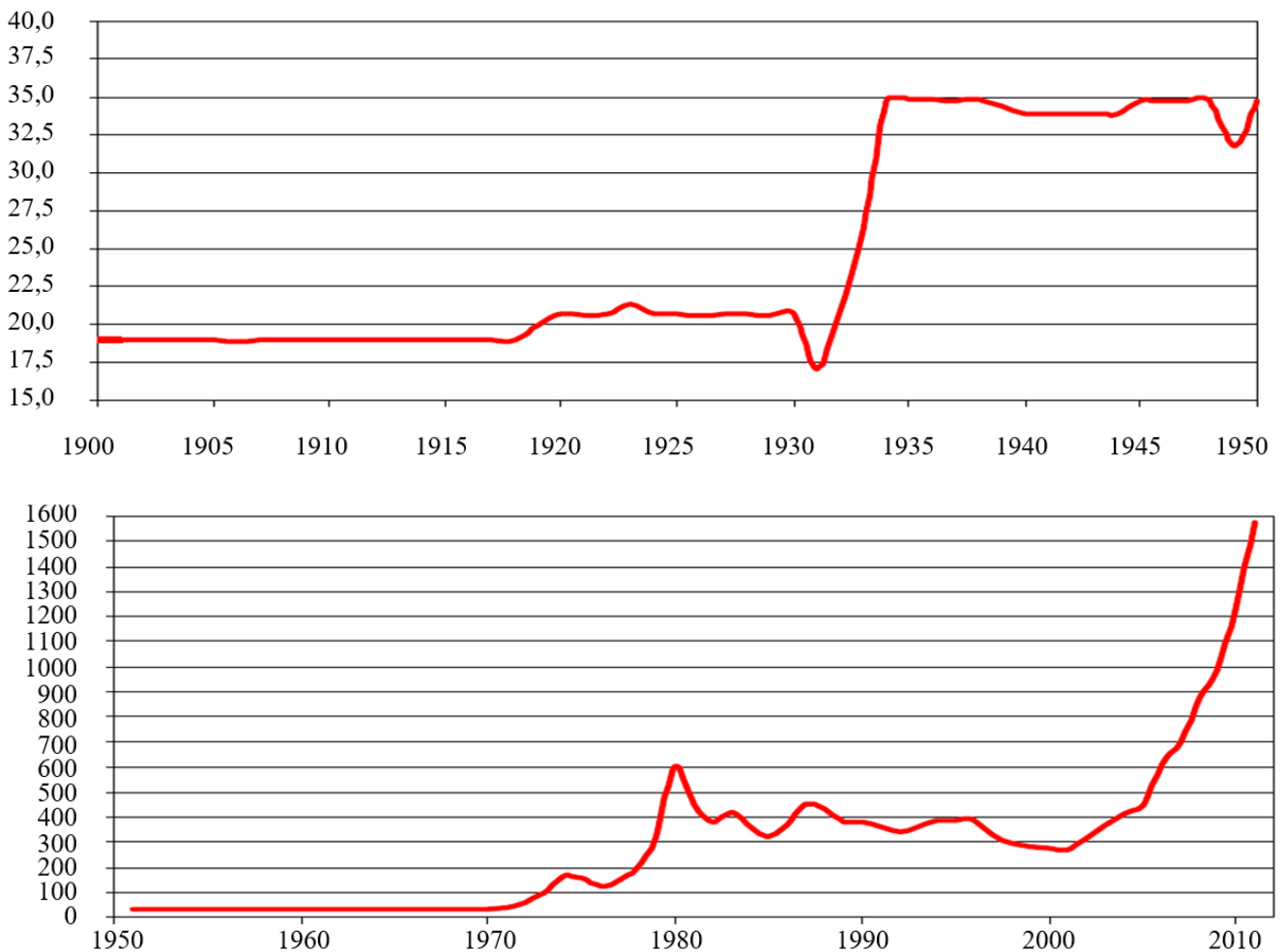


**Рис. 3.16. Динаміка середньорічної світової ціни на золото
у 1900-2010 рр., дол. США за унцію**

Джерело: побудовано автором за даними [151; 164].

У післявоєнний період динамічне економічне зростання у США (на тлі спаду економіки у Японії і країнах Європи), системна промислова модернізація, інноватизація і технологічне переозброєння виробничих процесів спричинили якісно новий розподіл світової економічної і політичної влади на користь цієї наддержави. Вже до 1950 р. її частка у світовому валовому внутрішньому продукті досягла майже 30%, промисловому виробництві – 54,6%, світовому експорту – 42,4%, а у нагромаджених золотих запасах капіталістичних країн – 75% [493, с. 134]. Саме після Бреттон-Вудської конференції 1944 р. на інституційному рівні остаточно утверджується американсько-центристська конфігурація світової валютної системи, в якій американський долар здобуває неперевершених переваг перед національними валютами-конкурентами інших провідних держав і посідає лідерські позиції у світовій валютній системі у статусі міжнародного засобу обміну, головної валюти

фондування, засобу визначення міжнародної міри вартості, платіжного засобу у міжнародній торгівлі товарами і послугами, засобу нагромадження капіталу і міжнародних грошей у міждержавних і міжбанківських розрахунках.

Однак, чи не найпотужнішим фактором зміцнення конкурентного лідерства долара США у тодішній конфігурації світової валютної системи стала сама модель її організації у першій половині XX ст., котра, як відомо, базувалась на механізмі нагромадження країнами офіційних валютних резервів як резервного засобу формування у центральних банках ліквідних коштів (у розмірі 4-10% їх ВВП за рівня імпорتنих операцій у 20% валового внутрішнього продукту [449, с. 3]) для своєчасного проведення міжнародних розрахунків та регулювання міжнародних валютних відносин. По суті це означає фактичне запозичення Сполученими Штатами Америки грошових ресурсів у країн, що використовують американський долар у своїх міжнародних розрахунках, щонайменше у розмірі 10% їх ВВП. Тож статус основного резервного активу, колосальний економічний потенціал і активна зовнішня політика США за практичної відсутності конкуренції з боку інших держав створили передумови для швидкої міжнародної експансії американського долара. Достатньо сказати, що практично донині він залишається головною валютою приватного зарубіжного інвестування, зовнішньоторговельних контрактів економічних агентів усіх країн світу, офіційних міжнародних розрахунків і резервів, а також ключовою валютою-посередником при обміні низьколіквідних валют.

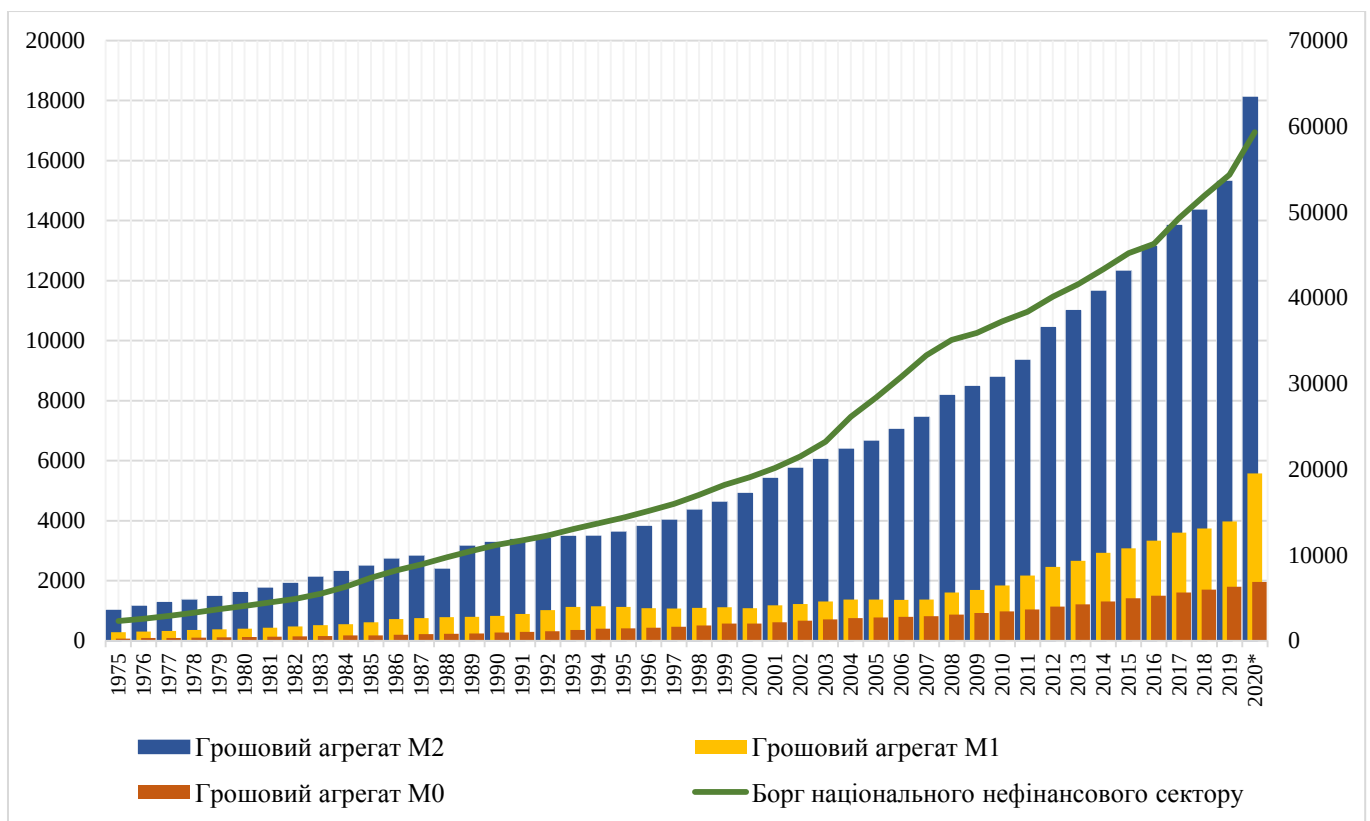
Що стосується приватного попиту на національну валюту Сполучених Штатів Америки, то він формується нині під впливом таких глобальних чинників як-от: масштаби її використання у міжнародних операціях хеджування, фінансування бізнес-діяльності, арбітражних угодах у банківській справі і диверсифікації офіційних валютних резервів; рівень трансакційних витрат на міжнародних валютних ринках; ступінь однорідності товарів, залучених у міжнародний торговельний обіг; розмір торговельного партнера; відносна ринкова сила компаній-експортерів та еластичність попиту на товари і послуги; внутрішня та зовнішня стабільність валюти, а також інфляційні очікування економічних агентів [282, с. 23-24]. Своєю чергою, попит міжнародного публічного сектору на долар США в якості

резервної валюти визначається головно пануючим валютним режимом. Так, у випадку режиму фіксованого курсоутворення є потреба у резервній валюті-якорі [177, с. 4], яка, згідно теорії оптимальних валютних зон (Р. Манделл, Р. Маккіннон, П. Кенен, Г. Грубел та ін.), має бути національною валютою найбільш відкритої й інтегрованої у сфері міжнародної торгівлі і фінансів країни. У даному контексті є всі підстави стверджувати про те, що нині немає об'єктивних передумов для утрати американським долларом статусу єдиної світової валюти і єдиного платіжного засобу, оскільки жодна інша валюта світу у найближчій перспективі не зможе його замінити. Не слід скидати з рахунків і практичної неможливості похитнути конкурентні позиції американського долара як символу економічної і фінансової потужності (*incumbent advantage*) Сполучених Штатів Америки.

Таким чином, утримання американським долларом статусу міжнародної резервної валюти надає США цілу низку конкурентних переваг у міжнародних валютних відносинах. Насамперед слід відзначити широкі можливості держави покривати дефіцит платіжного балансу за рахунок кредитної емісії доларової маси. Упродовж доволі тривалого історичного періоду (останніх сорока-п'ятдесяти років) кредитна емісія дає змогу швидкими темпами нарощувати грошову масу. Підтвердженням цього є дані рис. 3.17, які показують, що тільки у період 1975-2020 рр. грошовий агрегат М1 Сполучених Штатів Америки експоненціально зріс з 287,1 млрд. до майже 5,6 трлн. дол. США; а грошовий агрегат М2 – з 1 до 18,1 трлн. дол., причому зростання цих показників не призупинялось навіть у періоди фінансово-економічних криз.

При цьому принагідно відзначити три ключові риси діючого механізму кредитної емісії доларів США: по-перше, активне впровадження у фінансовій діяльності національних економічних агентів якісно нових механізмів кредитування, що не відображаються у грошовому агрегаті М2; по-друге, потужний кредитно-грошовий мультиплікаційний вплив емісії на генерування приватними банківськими установами грошового ресурсу; по-третє, безпосередній вплив доларової емісії на сировинні ціни і ціни фондових активів. Що стосується інноваційних механізмів кредитування, то у сучасній кредитній емісії доларової маси Сполучених Штатів

Америки велику роль відіграє не стільки екстенсивне нарощування вартісних обсягів кредитування, скільки впровадження таких їх інноваційних видів як-от: споживче (особливо іпотечне) кредитування; інструменти кредитної сек'юрітизації з ухиленням банків від дотримання обов'язкових вимог щодо розміру їх власного капіталу; а також великомасштабні похідні фінансові інструменти [449, с. 4]. Зрозуміло, що за таких умов значної деформації зазнають головні грошові агрегати США, вартісні обсяги яких стають важко обчислюваними і прогнозованими, а отже – спричиняють нагромадження у світовій економіці масштабних фінансових асиметрій і дисбалансів.



* - дані станом на червень 2020 р.

Рис. 3.17. Динаміка грошових агрегатів M0, M1 і M2 та боргу національного нефінансового сектору Сполучених Штатів Америки у 1975-2020 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [86, с. 594; 237; 217; 87, с. 504].

З другого боку, механізм дії кредитно-грошової мультиплікації виявляється у тому, що навіть у періоди фінансово-економічних криз грошовий агрегат M2 у США не «схлопувався», оскільки зменшення мультиплікатора повною мірою компенсується збільшенням грошового агрегату M0. За період 1975-2020 рр. він зріс

у 26 разів (з 77,8 млрд. до майже 2 трлн. дол. США [237]), що підтверджує головний тренд грошово-кредитної політики Сполучених Штатів Америки – повільну і помірну девальвацію національної валюти (шляхом утримання відносно низьких процентних ставок), нарощування грошової маси в обігу, а також максимальне стимулювання макроекономічного зростання й експортних операцій суб'єктів господарювання. Тільки за 2002-2020 рр. американський долар подешевшав більш ніж на 35% відносно євро і на 20% – відносно корзини валют країн – основних торговельних партнерів США [260].

Політика «слабкого» долара дає змогу стимулювати конкуренцію на світовому ринку і створювати конкурентні переваги для американських товарів з огляду на монопольне становище долара як світових грошей. З другого боку, така політика призводить до послаблення функції долара як засобу нагромадження, що суттєво звужує можливості інвесторів щодо ухвалення ефективних управлінських рішень у сфері своїх капіталовкладень, гальмуючи їх мотивацію до здійснення капіталовкладень в активи, номіновані у доларові.

Безпроцентних грошей у Сполучених Штатах Америки практично не продукується, тож необхідні грошові ресурси для оплати процентів за кредитами громадяни і підприємницькі структури можуть позичати тільки у Федеральній резервній системі. Достатньо сказати, що лише федеральний уряд щорічно сплачує процентних платежів за її кредитні ресурси на загальну суму близько 400 млрд. дол. США із зібраних податкових платежів; а вартісний обсяг створеної кредитними картами грошової маси у США ще у другій половині 1990-х років перевищував 150 млрд. дол. щорічно [528, с. 181, 183]. Подібна спрямованість грошово-кредитної політики вже спричинила наростання обсягів боргу національного нефінансового сектору з 2,3 трлн. дол. США у 1975 р. до 59,3 трлн. у 2016 р. [87, с. 504] з випереджальним зростанням обсягів споживчого кредитування американських домогосподарств, порівняно з кредитним фінансуванням бізнес-структур.

Особливо слід відзначити, що доларова емісія здійснюється Федеральною резервною системою не тільки у відповідності з потребами внутрішнього грошового обігу, але й виходячи з попиту на долари з боку суб'єктів міжнародної економіки.

Тож надлишкова кредитна емісія американського долара, спричиняючи масштабне перекредитування фінансово-господарської діяльності економічних агентів, неминуче призводить до браку інвестиційних проектів з достатнім, з погляду економічних параметрів ефективності, рівнем прибутковості й рентабельності вкладеного капіталу. З огляду на це, цілком закономірною регуляторною «реакцією» інститутів державного фінансового менеджменту США в останнє десятиліття стало зниження процентних ставок.

Як показують дані, подані на рис. 3.18, у період з 1964 р. до 2013 р. процентні ставки за 3-місячними банківськими депозитами неухильно знижувались, незначною мірою зростаючи тільки у періоди високої інфляції.

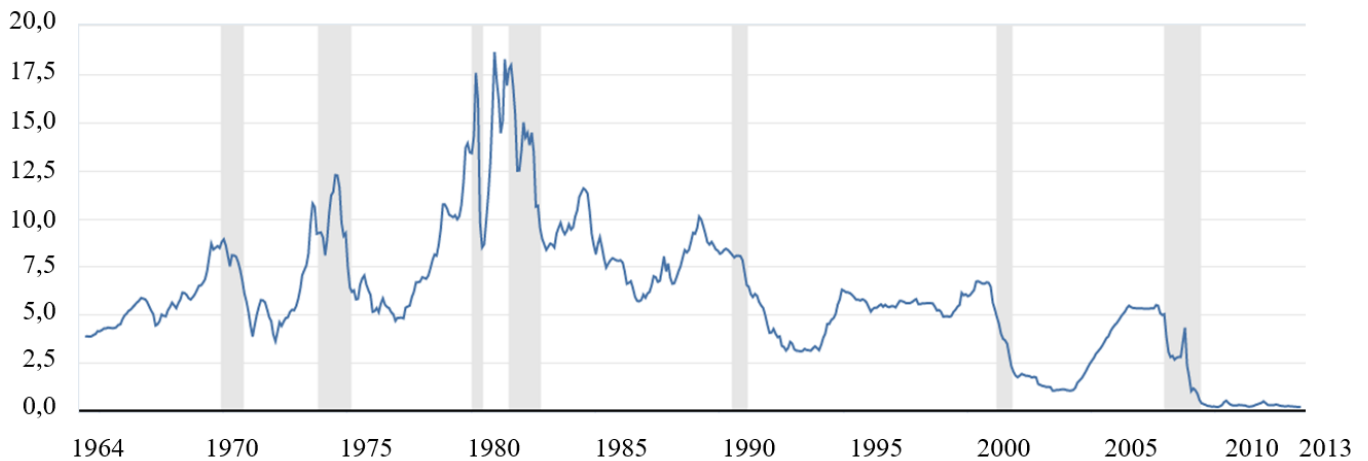


Рис. 3.18. Динаміка процентних ставок за 3-місячними банківськими депозитами у США у період 1964-2013 рр., % річних

Джерело: [13].

Особливо слід наголосити, що у цілому низькі банківські ставки стали головним тригером зниження процентних ставок за державними і корпоративними облігаційними інструментами, а отже – спричинили стрімке зменшення витрат на обслуговування боргових зобов'язань державного і приватного секторів. Так, у період 1980-2015рр. процентні ставки за 3-місячними казначейськими векселями США знизились з 11,5 до 0,1% річних; а за 6-місячними – з 11,4 до 0,2% відповідно. Своєю чергою, діючі ставки за корпоративними бондами кредитного рейтингу AAA (Moody's) зменшились з 11,3 до 2,8% річних; а кредитного рейтингу ВАА – з 13,7 до 5% відповідно [86, с. 592].

Що ж стосується впливу доларової емісії на сировинні ціни і котирування фондових активів на глобальних ринках, то його механізм пов'язаний зі «скиданням» надлишкової грошової маси на світовий товарний ринок (в обмін на сировину), а також високоприбуткові сегменти ринку фінансових активів. Так, у період 1995-2000 рр. доларова маса, у всезростаючих обсягах спрямовуючись у високотехнологічний сектор, спричинила експоненціальне зростання індексу NASDAQ та довела капіталізацію сфери високих технологій до рівня 10 трлн. дол. США [528, с. 182]. З другої половини 2000-х років вона переорієнтувалась на котирування цінних паперів, пов'язаних з ринком нерухомості, а нині надлишкова доларова ліквідність використовується для обслуговування обігу цінних паперів на фондових ринках (в основному деривативів). У такий спосіб процес відриву грошової маси від виробництва реальних цінностей, започаткований ще у 1970-х роках, на етапі фінансового глобалізму набув безпрецедентних масштабів і лежить в основі регулярного роздування «фінансових бульбашок», котрі загрожують глобальній фінансовій стабільності.

Між тим, надміру перебільшеними є неодноразово висловлювані побоювання низки авторитетних експертів щодо швидкого краху піраміди державного боргу США, який станом на червень 2021 р. досягнув 28,5 трлн. дол. США [279] і найбільшим у світі за абсолютними вартісними параметрами. Однак його відношення до валового внутрішнього продукту держави не перевищує 108%²¹, є значно нижчим, порівняно з Японією (250,4%) і Італією (132,6%) та є співвимірним з такими країнами як Іспанія (99,4%), Франція (96%), Канада (92,3%), Великобританія (89,3%) та єврозона (89,2%) [384]. При цьому багаторічна високоефективна система управління державним боргом забезпечує стабільність процентних виплат за ним, незважаючи навіть на абсолютне вартісне зростання запозичених ресурсів. Запорукою високої стійкості піраміди державного боргу США є також структура його держателів, з-поміж яких переважають американські

²¹ Примітка.

Підраховано автором станом на початок 2021 р.

резиденти, зарубіжні центральні банки і суверенні інвестиційні фонди, котрі, як відомо, мало чутливі до курсових коливань національної валюти.

Є всі підстави стверджувати, що реалізовувана Сполученими Штатами Америки грошово-кредитна політика у довгостроковому періоді за усіма своїми стратегічними напрямками, пріоритетами і механізмами забезпечує державі колосальні конкурентні переваги і доходи від лідерства у глобальній валютній системі. Причому ці доходи не обмежуються тільки форматом потужного валютного впливу США на світову фінансову систему, але й значно збільшуються за рахунок операцій на світовому ринку кредитного капіталу. Йдеться, зокрема, про кредитування країн зі слабким економічним розвитком під заставу реальних активів і державного майна, які з часом (у разі кредитної неспроможності позичальників) переходять у власність американських кредиторів.

Кредитний механізм фінансування Сполученими Штатами Америки зарубіжних країн активно реалізується нині на інституційній платформі Міжнародного валютного фонду, який, як відомо, висуває до держав-позичальниць доволі жорсткі вимоги щодо приватизації частини державної власності, усунення обмежувальних бар'єрів у надходженні на внутрішній ринок іноземного інвестиційного капіталу, спрощення діючого порядку продажу земельних ресурсів тощо. Тож доволі часто через кредитні механізми фінансування економік країн-позичальниць економічні агенти Сполучених Штатів Америки здобувають доступ до тих зарубіжних активів, котрі неможливо придбати напряму.

Крім того, політика активного кредитування іноземних держав і компаній дає змогу США формувати великомасштабні зарубіжні активи, номіновані в американському доларі та забезпечувати зарубіжну експансію власних банківських структур, стимулюючи іноземних агентів до більш активного використання долара у своїх зовнішньоекономічних операціях та нагромадження у безпрецедентних масштабах доларових резервів. До речі, подібна «установка» повною мірою відповідає і національним інтересам країн-позичальників, зорієнтованим на ослаблення власних національних валют з метою підвищення цінової

конкурентоспроможності своїх товарів і послуг на глобальних ринках і підтримання стабільного притоку іноземного інвестиційного і кредитного капіталу.

У додатку К наведено основні показники, що віддзеркалюють конкурентну диспозицію і роль американського долара у світовій валютній системі і засвідчують його системну експансію на усі сегменти глобального фінансового ринку. Так, у період 2005-2019 рр. частка долара у світовій емісії боргових зобов'язань в іноземних валютах зросла з 40,2 (4,3 трлн. дол. США) до 50,7% (11,8 трлн. дол.); в емісії міжнародних боргових цінних паперів – з 51,3 (1,0 трлн. дол.) до 60,4% (9,7 трлн. дол.); у залучених депозитах – з 54,3 (2,4 трлн. дол.) до 54,5% (4,3 трлн. дол.). Незначне зменшення ролі американського долара у глобальних показниках валютного обігу спостерігається тільки за показниками його частки у глобальному обсягу виданих міжнародних кредитів – з 55,1 (2,1 трлн. дол.) у 2005 р. до 54,4% (4,7 трлн. дол.) у 2019 р., у глобальних валютних резервах – з 69 (1,9 трлн. дол.) до 60,9% (6,7 трлн. дол.) та в емісії міжнародних облігацій і нот – 23,5 (2,0 трлн. дол.) у 2005 р. до 16,5% (5,6 трлн. дол.) у 2016 р. Однак воно швидше відбиває звичайну поведінку учасників глобального валютного ринку щодо інвестування коштів у диверсифіковані валютні портфелі (особливо у кризові і посткризові періоди), а також співвідношення реального попиту і пропозиції на американський долар з урахуванням виходу інвесторів з валютних угод з використанням позикових коштів.

З огляду на подібне великомасштабне представництво американського долара у глобальному валютному обігу його стійкість у статусі світової резервної валюти залежить не тільки від стану економіки Сполучених Штатів Америки, але й від стану національних економік країн, що пред'являють попит на доларовий грошовий ресурс як резервну валюту. З другого боку, вірним є і зворотне твердження: економічні, грошово-кредитні і фінансові проблеми США стають проблемами інших країн, а фінансова глобалізація «запускає» в дію трансмісійний механізм передавання кризових «фінансових інфекцій», фінансових дисбалансів і шоків, що зароджуються у Сполучених Штатах Америки.

Тож у девальвації американського долара не зацікавлені, у першу чергу, головні гравці світових фінансових ринків – центральні банки держав,

багатонаціональні банківські структури і БНП, оскільки загострення будь-яких курсових проблем з ним відразу ж спричиняє зниження вартості їх доларових прибутків і активів, прискорення інфляційних процесів та значне погіршення умов світової торгівлі. Таким чином, усі власники (насамперед іноземні) активів, номінованих в американських доларах, стають по суті його заручниками і у вищій мірі зацікавлені у збереженні його стійкості. Найбільш влучно висловився з цього приводу міністр фінансів США Дж. Коннеллі на зустрічі лідерів «Великої десятки» у Римі у 1971 р. відразу ж після скасування адміністрацією президента Р. Ніксона режиму вільної конвертації долара у золото і переведення міжнародної фінансової системи на «рейки» плаваючого валютного курсу: «Долар – наша валюта, але ваша проблема» [430]. Дана фраза залишається актуальною і дотепер.

У параметрах же державної регуляторної політики у грошово-кредитній сфері це означає готовність монетарних органів практично усіх країн світу до реалізації системи інтервенційних заходів щодо курсової підтримки американського долара. У такий спосіб формується потужний екзогенний механізм підтримки валютного курсу американського долара з боку міжнародних власників емітованих у ньому активів. При цьому слід враховувати ще одну обставину: традиційне уявлення про емісію незабезпеченої доларової маси як головний рушій інфляційних процесів, нині не отримує фактичного підтвердження, оскільки сучасні інфляційні процеси значною мірою мають немонетарний характер з огляду на переважне споживання долара за межами США. Фактично він став своєрідним «цінним папером», що опирається на безмежну довіру до нього економічних агентів усіх країн світу і забезпечується надскладною системою військово-політичних, економічних, фінансових, адміністративних і організаційних заходів з боку структур державного менеджменту цієї держави.

Долар Сполучених Штатів Америки у статусі світової резервної валюти надає країні і таку конкурентну перевагу як зміцнення позицій вітчизняних корпорацій та банків на світовому ринку (про що вже йшлося у розділі 3.2 дисертаційної роботи), здійснення запозичень за кордоном у національній для США валюті та одержання при цьому значно вищого (порівняно з іншими країнами) прибутку від прямого зарубіжного інвестування та норми рентабельності на вкладений за кордон

акціонерний капітал. Саме домінування американського долара у структурі світових резервних і розрахункових валют (на тлі більш високих податкових зобов'язань економічних суб'єктів на території США, високої надійності та відносно низьких ризиків інвестиційних вкладень в американську економіку) лежить в основі високоприбуткової діяльності прямих інвесторів США за кордоном. Якщо у 2014 р. загальний дохід філій іноземних компаній у США становив 166 млрд. дол. США, то зарубіжних підрозділів американських компаній – 446 млрд. Отже, відношення чистого доходу іноземних інвесторів у США до вартості їх активів в американській економіці становило у 2014 р. 2,7%; а відношення чистого доходу американських зарубіжних інвесторів до вартості їх зарубіжних активів – 7,1% відповідно [609, с. 204].

Інакше кажучи, прибутковість зарубіжних активів американських агентів майже утричі перевищує відповідний показник іноземних інвесторів в економіці США, частково компенсуючи негативно сальдо зовнішньої торгівлі товарами держави, покращуючи стан її платіжного балансу та забезпечуючи неухильне нарощування національного доходу. Яскраве уявлення про причини надвисоких прибутків американських прямих інвесторів за кордоном дає також їх структура, в якій лєвова частка припадає на доходи холдингових компаній – майже 50% сукупного доходу, далі йдуть доходи від інвестиційних вкладень у промисловому секторі – 15,4%, у фінансовій сфері і страховій діяльності – 10,1%, добувній промисловості – 6% відповідно [609, с. 205].

Валютна гегемонія американського долара у глобальній фінансовій системі дає Сполученим Штатам Америки і суттєві політичні дивіденди та є потужним знаряддям відстоювання ними своїх геополітичних і геоекономічних інтересів [493, с. 132]. Йдеться про те, що усі країни, які використовують його у внутрішньому і зовнішньому обігу, виявляються у всебічній залежності від стабільності долара і динаміки макроекономічного зростання США як держави – її емітента. Зрозуміло, що це є головним фактором не тільки формування їх лояльного відношення до Сполучених Штатів Америки, але й їх дрейфування у фарватері міжнародної політики цієї наддержави.

Одночасно резервний статус американського долара покладає на економіку країни цілу низку зобов'язань, пов'язаних, зокрема, з необхідністю підтримування відносної його стабільності, недопущенням різкої девальвації та незастосуванням у діючій регуляторній практиці валютних і торговельних обмежень. Крім того, неперевершено високий рівень інтернаціоналізації американського долара значно ускладнює контроль Федеральної резервної системи США за грошовою масою в обігу, отже – значні коливання глобального попиту на нього можуть мати суттєві негативні наслідки.

Узагальнюючи вищенаведене, відзначимо, що на сьогодні всі ми є свідками доволі парадоксальної ситуації з функціонуванням американського долара у світовій валютній системі, коли, з одного боку, головні кредитори США виявляють зростаючу обережність у нарощуванні своїх капіталовкладень у казначейські облігації США, а з другого – учасники світових фінансових ринків у всезростаючих масштабах використовують долар як валюту-притулок. Все це ставить на порядок денний глобального фінансового менеджменту ключове питання – чи можливим є падіння фінансового ринку Сполучених штатів Америки з усіма впливаючими з цього наслідками і глобальними ризиками? На нашу думку, незважаючи на прогнози багатьох економістів щодо гальмування притоку капіталу в американську економіку під впливом входження економік Японії і країн ОПЕК у фазу економічної кризи і призупинення фінансування ними негативного сальдо платіжного балансу США, реальних передумов для втрати долларом свого панівного становища, як власне і зміни американоцентристської парадигми світової валютної системи, нині немає.

На підтвердження такого висновку можна навести кілька аргументів. По-перше, дана парадигма повністю віддзеркалює сучасну структуру глобальної економіки, міжкраїновий розподіл світової економічної і військово-політичної влади, а також національні інтереси ключових центрів ухвалення глобальних управлінських рішень. По-друге, основні елементи і принципи американоцентристської парадигми світової валютної системи навіть в умовах глобальної економічної кризи 2007-2010 рр. довели свою високу стійкість: режим обміну валют, умови їх конвертованості, режими світових валютних ринків тощо. По-третє, для витіснення долара з глобальної валютної авансцени відсутні макроекономічні передумови, а будь-які

зміни у цій царині загрожують серйозними структурними проблемами практично для усіх країн світу, котрі мають номіновані у ньому активи. По-четверте, оскільки лєвова частка міжнародних розрахунків проводиться з використанням долара, його крах призведе до руйнування усієї міжнародної валютно-фінансової системи. По-п'яте, Сполучені Штати Америки мають найефективніші механізми антикризового менеджменту, органічно вбудовані у систему державного антициклічного регулювання. Відтак – доллар є не тільки валютою зони безпеки, але й наділений усіма статусними ознаками валюти глобального інвестування і фондування.

Разом з тим, в умовах формування поліцентричної моделі міжнародного економічного порядку американо-центристська конфігурація світової валютної системи досягла своїх граничних меж. На сьогодні вона не є статичною та зазнає глибоких якісно-структурних модифікацій у напрямі утвердження мультиполярного формату міжнародних валютно-фінансових відносин, тимчасового відновлення валютної ролі монетарних металів, диверсифікації валютної структури офіційних золотовалютних резервів країн та засобів платежу за зовнішньоторговельними й інвестиційними операціями економічних суб'єктів, розширення практики застосування криптовалют в якості платіжного інструменту за міжнародними трансакціями, фіксації обмінних курсів міждержавними валютними угодами (фіксовані валютні курси), запровадження жорсткого державного і наддержавного контролю за транскордонним рухом спекулятивного фінансового капіталу та ін. З огляду на це, головним компонентом майбутнього реформування світової валютної системи є не стільки усунення американського долара з позицій світової резервної валюти та його витіснення валютами-конкурентами, скільки розроблення якісно нових правил і норм щодо гарантування валютної стабільності міжнародної виробничої, комерційної, кредитної та інвестиційно-фінансової діяльності економічних агентів усіх країн світу.

Висновки до розділу 3

1. Практично увесь післявоєнний період економічного розвитку Сполучених Штатів Америки характеризується активною і наступальною реалізацією

багатоаспектної і диверсифікованої міжнародної інвестиційної діяльності як основи транснаціоналізації національної економіки та потужного геоекономічного і геополітичного інструменту впливу на окремі країни і цілі регіони. Міжнародна інвестиційна діяльність США характеризується в останні десятиліття неухильним нарощуванням масштабів і диверсифікацією структури ПІІ, прискореним нагромадженням прямого зарубіжного інвестування американських інвесторів; пануванням в інструментальній структурі іноземного капіталу портфельних інвестицій; орієнтацією інвестиційних бізнес-моделей американських БНП на неакціонерні форми участі у капіталі, перехресне і спільне інвестування, заснування холдингових структур на території офшорних юрисдикцій; диверсифікацією галузево-секторальної структури іноземних і зарубіжних інвестицій; домінуванням у прямому зарубіжному інвестуванні реінвестованих доходів; довгострокове наростання розриву у вартості міжнародних інвестиційних активів і пасивів та ін.

2. Сполучені Штати посідають нині унікальну диспозицію у глобальних інвестиційних процесах, будучи, з одного боку, найбільшим у світі інвестором, а з другого – найбільшим одержувачем ПІІ в силу високої платоспроможності внутрішнього споживчого ринку, динамічних темпів розвитку високотехнологічного й інформаційного секторів, лібералізації національної фінансової системи й усунення інституційних бар'єрів у транскордонному русі інвестиційного капіталу. Подібний статус держави пояснюється самою логікою американського підходу до міжнародних інвестиційних процесів, які завжди розглядались як головний механізм розбудови відкритої економічної системи, що базується на чітких нормах і транспарентних «правилах гри» економічних агентів та функціонує у відповідності з національними економічними інтересами США і параметрами їх національної безпеки.

3. Інвестиційні стратегії і бізнес-моделі багатонаціональних компаній США в останні десятиліття зазнали глибоких структурних трансформацій – від найпростіших мультинаціональних стратегій у 1960-1970-х роках до стратегій простої інтеграції у 1980-1990-х роках з наступним переходом на початку 2000-х років до стратегій глибокої мережевої інтеграції. Головними економічними наслідками реалізації багатонаціональними підприємствами США стратегій

глибокої мережевої інтеграції є «розмивання» інституційних відмінностей між внутрішнім і зовнішнім ринками, їх перетворення на єдине загальнопланетарне «поле гри» для американських БНП та формування «другої економіки» Сполучених Штатів, глибоко інтегрованої у національні економіки держав усіх регіонів світу.

4. Системна цифрова трансформація економіки США в останні роки є потужним драйвером розбудови американськими корпораціями платформних бізнес-моделей, які, ґрунтуючись на цифрових і хмарних технологіях, електронній взаємодії фізичних осіб і компаній, штучному інтелекті й аналітиці великих даних, формують необхідну інфраструктуру для купівлі і продажу взаємозамінних і комплементарних продуктів. Вже у недалекому майбутньому завдяки мультиплікації платформними бізнес-моделями мережевих економічних екстерналій для усіх учасників буде досягнуте значне нівелювання негативного ставлення до американських компаній на території зарубіжних країн, недовіру і вороже ставлення до них з боку приймаючих країн.

5. Сполучені Штати Америки у статусі беззаперечного лідера глобальної економіки посідають висококонкурентні й авангардні позиції у сфері світових фінансів. Ключовими джерелами фінансової конкурентоспроможності США, окрім панування ринкових інститутів і механізмів в акумуляції і перерозподілі фінансового капіталу, є також гостра конкуренція фінансових посередників, диверсифікована інструментальна структура операцій з фінансовими активами, монополізація глобального ринку банківських послуг, домінування держави на ринку біржових деривативів та ін. Механізми функціонування національної фінансової системи забезпечують не тільки її високу стійкість до впливу зовнішніх шоків, але й широкі можливості використання облігаційних позик для дефіцитного бюджетного фінансування США та, найголовніше, одноосібне визначення Сполученими Штатами Америки глобальних норм, правил і механізмів регулювання глобального фінансового ринку, системну офшоризацію послуг американських фінансових посередників та формування глобального фінансового олігархату. Стрімкий відрив фінансового сектору США від реальної економіки в останні десятиліття спричинив масштабне нагромадження у світовому господарстві фінансових дисбалансів й асиметрій, що актуалізує питання щодо розбудови у

глобальних координатах альтернативних фінансових платформ на основі відкриття нових й об'єднання діючих регіональних біржових майданчиків, нарощування у статутному капіталі міжнародних організацій квот держав з новостворюваними ринками, розбудови солідарної системи глобального фінансового управління та ін.

6. Головними організаційно-економічними й інституційними форматами американо-центристської конфігурації світової валютної системи є верховенство американського долара як стандарту світової валютної системи, монетарна залежність національних економік країн-позичальників від США та структурної динаміки американського фінансового ринку, нагромадження ними доларових авуарів та фінансування американських зарубіжних витрат та ін. Конкурентні переваги глобального валютного домінування американського долара для економіки США полягають у встановленні їх монополії в управлінні міжнародними валютно-фінансовими і кредитними відносинами, впливі державі на національні грошово-кредитні політики країн-позичальників та інструментарій регулювання їх платіжних балансів, контролюванні Сполученими Штатами глобальних транскордонних потоків капітальних ресурсів та важелів забезпечення глобальної ліквідності та ін. Разом з тим, сучасна американо-центристська конфігурація світової валютної системи не є статичною в силу досягнення своїх граничних меж, нині вона зазнає суттєвих модифікацій у напрямі утвердження мультиполярного формату міжнародних валютно-фінансових відносин, тимчасового відновлення валютної ролі монетарних металів, диверсифікації валютної структури офіційних золотовалютних резервів країн та засобів платежу за зовнішньоторговельними й інвестиційними операціями економічних суб'єктів, розширення практики застосування криптовалют в якості платіжного інструменту за міжнародними трансакціями та ін.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [305, 307, 308, 309, 310, 311, 583, 592, 598, 599].

РОЗДІЛ 4.

ВІДПОВІДНІСТЬ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ США ВИМОГАМ ІНДУСТРІЇ 4.0

4.1. Глобальні пріоритети інноваційної політики США

Фундаментальний і незворотний характер розбудови постіндустріальної моделі глобального економічного розвитку, яка в останні десятиліття «пронизує» усі підсистеми і структурні компоненти світової економічної системи, висуває у число пріоритетних факторів макроекономічного зростання США та утримання ними безперечного глобального конкурентного лідерства інноваційні чинники. Це знаходить своє концентроване вираження у перманентних змінах матеріально-технічної основи їх національної виробничої системи, її інтелектуалізації на якісно нових базових засадах, неухильному нарощуванні виробництва продукції з високою доданою вартістю, зростанні частки наукомістких галузей у структурі ВВП, сукупній доданій вартості і зайнятості робочої сили, поглибленні участі держави у міжнародному науково-технічному й інноваційному співробітництві, а також значній диверсифікації механізмів й інструментарію генерування, комерціалізації і промислового освоєння здобутків науково-технічного прогресу.

Підтвердженням пріоритетності інноваційних чинників у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності країн і регіонів свідчить, зокрема, той факт, що при розрахунках країнових рейтингів глобальної конкурентоспроможності, що їх регулярно складають експерти Всесвітнього економічного форуму, з-поміж 12 основних складників вагоме місце посідає ціла низка індикаторів, об'єднаних у субіндекс «Інноваційна спроможність». Це, зокрема, такі показники як-от: стан розвитку кластерів, міжнародні спільні винаходи, якість науково-дослідних інститутів, витрати на дослідження і розробки, рівень співробітництва університетів і промислового сектору у сфері ДіР, наявні потужності для генерування інноваційних розробок, чисельність науково-дослідного персоналу, динаміка патентування інновацій і захист інтелектуальної власності. Так, за підсумками 2019

р. Сполучені Штати Америки посіли у даному рейтингу 2 місце у світі (зі значенням індексу глобальної конкурентоспроможності 83,7, у тому числі за субіндексом «Інноваційна спроможність» – 2 місце (84,1) [334, с. 583-585]. Кожен долар, інвестований в імпорт технологічних й інноваційних розробок, дає американським економічним агентам прибуток у розмірі 6,2 дол. США, тоді як французьким – 5,4 дол., британським – 3,1 дол., японським – 16 дол. відповідно [544, с. 359].

Є всі підстави стверджувати, що ключові показники стану і трендів розвитку національної науки, масштабів інноваційної активності бізнес-агентів, сфери підготовки кадрового корпусу є одночасно і визначальними індикаторами економічної безпеки Сполучених Штатів Америки, відбиваючи їх лідерські позиції у найбільш наукомістких секторах економіки, що становлять ядро їх конкурентної потужності. Про усталеність і довгостроковість тенденції неухильного підвищення інноваційної місткості національного народногосподарського комплексу США та зростання ролі ДіР у реалізації їх національної стратегії глобального конкурентного лідерства свідчать, зокрема, той факт, що загальний обсяг доданої вартості, згенерований знаннєво- та технологічно місткими індустріями (*Knowledge-and technology-intensive industries*), становив у 2018 р. 2,3 трлн дол. США, або 25,5% відповідного глобального показника. Це співвимірно з відповідним індикатором Китаю (2,2 трлн) і значно перевищує показник Японії (703,1 млрд), Німеччини (631,7 млрд), Франції (237,2 млрд), Великобританії (212 млрд) та Італії (165,6 млрд) [278], не кажучи вже про країни Центрально-Східної Європи, Азії, Середнього Сходу та Латинської Америки.

Саме Сполучені Штати Америки володіють на сьогодні неперевершеними можливостями реалізації контролю над розвитком інфраструктурного середовища глобального інформаційного простору. Підтвердженням цього є той факт, що американські економічні суб'єкти здатні нині розробляти і виробляти усі компоненти і комплектувальні елементи у заданих режимах інформаційних потоків; обладнання для формування і функціонування інформаційних баз даних, сучасні засоби комунікації й управління мережами зв'язку; найновіші обчислювальні

процесори і засоби мобільного зв'язку; сумісні програмні платформи тощо [497, с. 617].

У системній розбудові у Сполучених Штатах Америки постіндустріальної і знаннєвої економіки визначальне місце посідає наука (насамперед фундаментальна) не тільки як матеріальна основа інтелектуалізації, сайєнтифікації і діджиталізації національної економічної системи, але й початкова стадія відтворювальних процесів на усіх їх рівнях і стадіях. Справляючи потужний вплив на трансформацію усіх елементів економічної системи, виробничих і соціальних відносин, інноваційні технології та піонерні досягнення у сфері науки і техніки на усіх етапах еволюційного розвитку національної економіки США завжди детермінували масштаби і динаміку глибинних якісних трансформацій матеріально-технічної бази національного виробництва, форм і методів організації виробництва й управління, а отже – досягнення державою нової якості економічного зростання. Підтвердженням цього є, зокрема, розрахунки П. Кленова та А. Родрігеса-Кларе, які свідчать, що понад 90% усіх змін у динаміці прибутку, згенерованого кожним працівником, пов'язані з інноваціями у царині зміни способу залучення капіталу у виробничі процеси [192, с. 73-114]. Своєю чергою, Р. Холл та Ч. Джоунс на вибірці 127 країн світу доводять, що інноваційний спосіб використання капіталу справляє на динаміку їх макроекономічного зростання у 4,6 разу потужніший вплив, порівняно з вартісними обсягами самих капітальних ресурсів [156, с. 83-116].

Узагальнення досвіду реалізації Сполученими Штатами Америки національної інноваційної політики дає змогу зробити висновок про те, що її логіка завжди відбивала не тільки найпередовіші тренди світового науково-технічного й інноваційного прогресу, але й їх безпосереднє формування у загальному інституційному форматі трансформаційного лідерства США у глобальному науково-технічному й інноваційному прогресі. Упродовж другої половини ХХ ст. держава створила найпотужніший у світі науково-технічний ресурс, що забезпечив американське економічне лідерство на багато десятиліть уперед. Так, ціла низка американських учених [265, с. 56] виявила достатньо вагомий вплив зваженої оцінки розвитку індустрії інформаційних технологій на темпи зростання продуктивності

праці в економіці США у період 1973-2006 рр. Результати проведених ними досліджень показують, що на ранніх етапах розвитку індустрії інформаційних технологій вона забезпечувала від 39 до 74% загального приросту продуктивності праці.

Провідну роль в інноваційному розвитку США завжди відігравало великомасштабне фінансування досліджень і розробок з його диверсифікованими джерелами й інструментами фінансування, які у сукупності забезпечують потужну матеріальну основу генерування інноваційних ідей, їх оперативне втілення в інноваційно місткі товари і послуги, а також високу економічну віддачу від наукових досліджень і значний економічний ефект ДіР за наявного науково-технічного потенціалу держави. Вже у період 1950 – 1960-х років відносні витрати фінансування ДіР у США зросли з 1,5 до майже 3% валового внутрішнього продукту зі стабілізацією частки державного фінансування на рівні 2% ВВП [552]. Подібна динаміка загального фінансування науки як і лєвова частка його державних асигнувань були спричинені насамперед стратегічною орієнтацією Сполучених Штатів Америки на закріплення своїх глобальних стратегічних переваг в інноваційній сфері за усіма пріоритетними напрямками науково-технічного прогресу в умовах наростаючої міжнародної конкуренції в інноваційній сфері, у тому числі через загострення військового протистояння із СРСР у період холодної війни.

Однак, вже з кінця 1970-х років у політичних і економічних колах США зростає усвідомлення повного досягнення країною стратегічних військово-політичних завдань, а отже – зникнення необхідності комерціалізувати цілу низку результатів ДіР на практиці. Тож уже у 1979 р. масштаби федеральних асигнувань на дослідження і розробки вперше опустилась нижче 50% сукупних інноваційних витрат, досягнувши мінімального рівня у 24,9% у 2000 р. [552]. Натомість, значно зростають як вартісні обсяги, так і відносна частка приватних капіталовкладень у дослідження і розробки, лєвова частка яких (близько 70%, або 2% валового внутрішнього продукту) спрямовується на прикладні ДіР.

Як впливає з даних табл. 4.1, за найбільш репрезентативними у світовій практиці індикаторами науково-технічного розвитку країн (загальна кількість

дослідників і технічних працівників, абсолютні і відносні витрати на ДіР, кількість статей у наукових і технічних журналах, вартісний обсяг високотехнологічного експорту та його частка у загальному експорті промислової продукції) Сполучені Штати Америки належать нині до авторитетного «клубу» найрозвинутіших у науково-технічному плані держав – глобальних лідерів світового інноваційного поступу.

Принагідно особливо відзначити, що США є чи не єдиною країною світу, здатною розвивати усі напрями науково-технічного прогресу і опановувати галузями і секторами нових (шостого і сьомого) технологічного укладу на системному (а не фрагментарному) рівні. Зокрема, за відносним фінансуванням ДіР (2,84% ВВП у 2010-2018 рр.) вони значно випереджають такі країни як Канада (1,57%), Люксембург (1,24%), Італія (1,4%), Великобританія (1,72%), Франція (2,20%), Ісландія (2,03%), Норвегія (2,07%), Нова Зеландія (1,37%), хоча й поступаються Данії (3,06% валового внутрішнього продукту у 2010-2018 рр.), Німеччині (3,09%), Швеції (3,34%), Ізраїлю (4,95%) та Респ. Корея (4,81%) (додаток Л).

Що стосується абсолютних витрат на фінансування досліджень і розробок, то нині немає жодної держави, яка могла б зрівнятися зі Сполученими Штатами Америки у цій царині. Вони воістину вражають своїми астрономічними розмірами – 496,8 млрд дол. США у 2015 р. (25,8% глобальних витрат) з подальшим зростанням до 514 млрд у 2016 р. (25,6%), 527,5 млрд у 2017 р. (25,5%) [5, с. 1, 3] та 598,7 млрд у 2021 р. [201]. Наголосимо, що нарощування вартісних обсягів промислових інвестицій у ДіР в останні роки відбувається на тлі «заморожування» багатьма федеральними інституціями своїх науково-дослідних бюджетів та капіталовкладень у дослідження і розробки з причин запровадження цілої низки бюджетних обмежень.

Натомість за умов загострення глобальної конкуренції усе більша увага приділяється підвищенню ефективності взаємодії держави, бізнесу та некомерційних структур на усіх стадіях генерування, комерціалізації і поширення інноваційних розробок у суспільстві. Саме США у числі перших з усією

очевидністю усвідомили той факт, що за рахунок лише державного фінансування неможливо забезпечити повноформатний і системний інноваційний розвиток економіки, для цього необхідно формувати також масштабний попит на ДіР у приватному секторі, здатному найбільш оперативно трансформувати результати досліджень і розробок у практичні результати щодо підвищення продуктивності суспільної праці, впровадження нових технологій виробництва, генерування якісно нових видів товарів і послуг.

З колосальної суми, як щорічно витрачається на фінансування ДіР близько 7% (29 млрд дол. США у 2018 р.) припадало на фундаментальні дослідження і розробки, 15% (65 млрд) – на прикладні і 79% (347 млрд) – на дослідницько-конструкторські роботи [366, с. 2]. При цьому близько 274 млрд дол. США, або 62% сукупних асигнувань на фундаментальні дослідження у 2018 р. були здійснені приватними структурами промислового сектору. Більша частина фінансування здійснювалася за рахунок власних коштів цих компаній (86%), а компанії невикробничих секторів економіки здійснили у звітному році 167 млрд. дол. США внутрішніх інноваційних витрат (38% сукупних витрат на ДіР), 86% з яких були сплачені за рахунок власних коштів компаній [366, с. 2]. Що ж стосується академічного (університетського) сектору американської науки, то вартісний обсяг фінансування його фундаментальним досліджень досягнув у 2017 р. 75,2 млрд дол. США, або 14,3% сукупних витрат на ДіР [5, с. 7].

Левову частку цих капіталовкладень становлять нині *державні асигнування*, що виділялись через розгалужену мережу різноманітних федеральних інституцій на проведення досліджень і розробок – Національна наукова фундація, міністерств оборони, охорони здоров'я і соціальних послуг, енергетики, сільського господарства. При цьому слід відзначити вкрай нерівномірну інституційну структуру державних витрат на ДіР, особливо у частині співвідношення цивільних і оборонних досліджень. Якщо у 2001-2008 рр. фінансування оборонних ДіР збільшувалось випереджальними, порівняно з сукупними витратами на дослідження і розробки, темпами, то у період 2009-2015 рр. частка Міністерства оборони у загальному фінансуванні з федерального бюджету знизилась з 55,5 до 47% [465]. В

абсолютних же показниках у 2017 р. загальний обсяг фінансування ДіР Міністерства оборони становив 73,7 млрд дол. США, тоді як Міністерства охорони здоров'я і соціальних послуг – 33 млрд, Міністерства енергетики – 15 млрд, НАСА – 13,2 млрд, Національного наукового фонду становив 6 млрд дол. США, Міністерства транспорту – 800 млн. [5, с. 10]. Це свідчить про надзвичайно важливу роль бюджетного механізму у державній підтримці науки у державі, що належить нині до ключових пріоритетів державної політики у цій сфері.

Окрім великомасштабного фінансування досліджень і розробок, нарощування науково-технічного ресурсу США, зміцнення їх світового інноваційного лідерства та наростаючий технологічний відрив від решти країн світу відбуваються також за каналами забезпеченості ДіР людськими ресурсами. Достатньо сказати, що нині загальна кількість науковців у цій державі перевищує 1,5 млн осіб, а їх кількість у розрахунку на 1 млн населення – одна з найбільших у світі і становила у 2010-2018рр. 4,4 тис осіб (хоча і поступається Люксембургу – 4,9 тис, Норвегії – 6,5 тис, Ісландії – 6,1 тис, Фінляндії – 6,9 тис та Швеції – 7,5 тис) [397]. Загалом же, з 1950 р. кількість робочих місць, пов'язаних з наукою і технікою, щорічно зростала у середньому на 5,9%, порівняно з 1,2% щорічним приростом загальної кількості робочих місць в економіці.

При цьому найбільша кількість учених й інженерів зайняті нині у бізнесі (74% осіб зі ступенем бакалавра і 62% – магістра), у той час як більша частина докторів наук (48%) працюють у науково-дослідних установах. Згідно існуючих даних, в останні десятиліття зайнятість у сфері науки і техніки щорічно зростала щонайменше удвічі швидше, порівняно із загальною зайнятістю в економіці (головно за рахунок математики і комп'ютерних видів діяльності), досягнувши на кінець періоду 2,3 млн нових робочих місць [606, с. 93]. Запорукою утримування державою світового лідерства за забезпеченістю науковими кадрами є як висока матеріально-технічна оснащеність і капіталоозброєність ДіР, так і найвищий у світі рівень оплати праці наукових працівників. Так, якщо базовий середній рівень оплати праці науковця у сфері обробки даних становив у 2020 р. у США 120 тис дол. США, то у Нідерландах – 75 тис, Японії – 70 тис, Японії – 70 тис, Великобританії – 66 тис, Італії – 60 тис [140], не кажучи вже про країни Латинської Америки чи Азії.

Значна частина отриманих у США результатів ДіР, здобуваючи високу ринкову оцінку, стає потужною рушійною силою розвитку наукомісткого сектору національної економіки із розгалуженими секторами промисловості і сфери послуг. Це набуває свого матеріального вираження не тільки у домінуванні Сполучених Штатів Америки на глобальних ринках високотехнологічної продукції (складної електроніки, авіаційних і космічних літальних апаратів, програмного забезпечення, навігаційного обладнання, фармацевтичних товарів, медичних і біотехнологій, наукового обладнання і приладів, авіа- і космічних технологій, автоматизації і робототехніки тощо), але й монополізації їх ключових сегментів. Крім того, американські розробники задають нині глобальні тренди розвитку якісно нових напрямів інноваційного прогресу, які у наступні п'ятьдесят років закладуть технологічний базис принципово нових напрямів розвитку науки і техніки – безпілотні повітряні системи, архітектурний інтелект, хмарне обчислення, автономні транспортні системи, біофармацевтичні препарати тощо.

Так, упродовж багатьох десятиліть США утримують глобальні лідерські позиції і за такими показниками як щорічний вартісний обсяг експорту високотехнологічної продукції і його частка у загальному експорті промислової продукції. У 2019 р. вони становили відповідно 156,1 млрд дол. США (або 18,9% загального експорту промислової продукції), що значно вище порівняно з іншими розвинутими державами-лідерами глобального інноваційного прогресу, за виключенням Німеччини (208,7 млрд і 16,4%) та Китаю (715,8 млрд, 30,8%). Традиційно високими залишаються показники публікаційної активності американських дослідників: у 2018 р. загальна кількість опублікованих ними статей у наукових і технічних журналах становила 422,8 тис, або 16,6% загального світового показника [397].

Разом з тим, порівняння лише кількісних показників щодо фінансування ДіР, забезпеченості науковими кадрами і високотехнологічного експорту не дає повного уявлення про диспозицію Сполучених Штатів Америки на інноваційній карті світу, як і не дозволяє адекватно відобразити їх науково-технічний й інноваційний ресурс, а також соціально-економічний ефект національних досліджень і розробок. Тож важливими в оцінці сучасного глобального конкурентного статусу США є показники комерціалізації результатів досліджень і розробок, насамперед співвідношення надходжень і платежів у зовнішній торгівлі ліцензіями і

технологічними послугами. Як показують дані додатку М, за показником надходжень роялті від продажу ліцензій (понад 117,4 млрд дол. США у 2019 р.) на Сполучені Штати припадає нині 30,1% відповідного глобального показника.

Водночас, нарощування глобального інноваційного лідерства США активно реалізується нині і за каналами імпорту результатів досліджень і розробок. Зокрема, у 2019 р. вартісний обсяг здійснених Сполученими Штатами Америки платежів за імпорт об'єктів інтелектуальної власності становив 42,7 млрд дол. США, або 10% відповідного світового показника (додаток М). Для порівняння: для Китаю даний індикатор становив майже 34,4 млрд дол., Франції – 12,9 млрд, Німеччини – 16,1 млрд, Італії – 5,5 млрд, Респ. Корея – 10 млрд, Канади – 11,5 млрд відповідно. Загалом же, у період 1981-2019 рр. щорічні обсяги платежів американських економічних агентів за імпорт закордонних результатів досліджень і розробок зросли з 0,7 до 42,7 млрд дол. США (з досягненням максимуму 90,5 млрд у 2014 р.) (рис. 4.1), що відбиває значну активізацію використання Сполученими Штатами Америки продуктів ДіР багатьох країн світу.

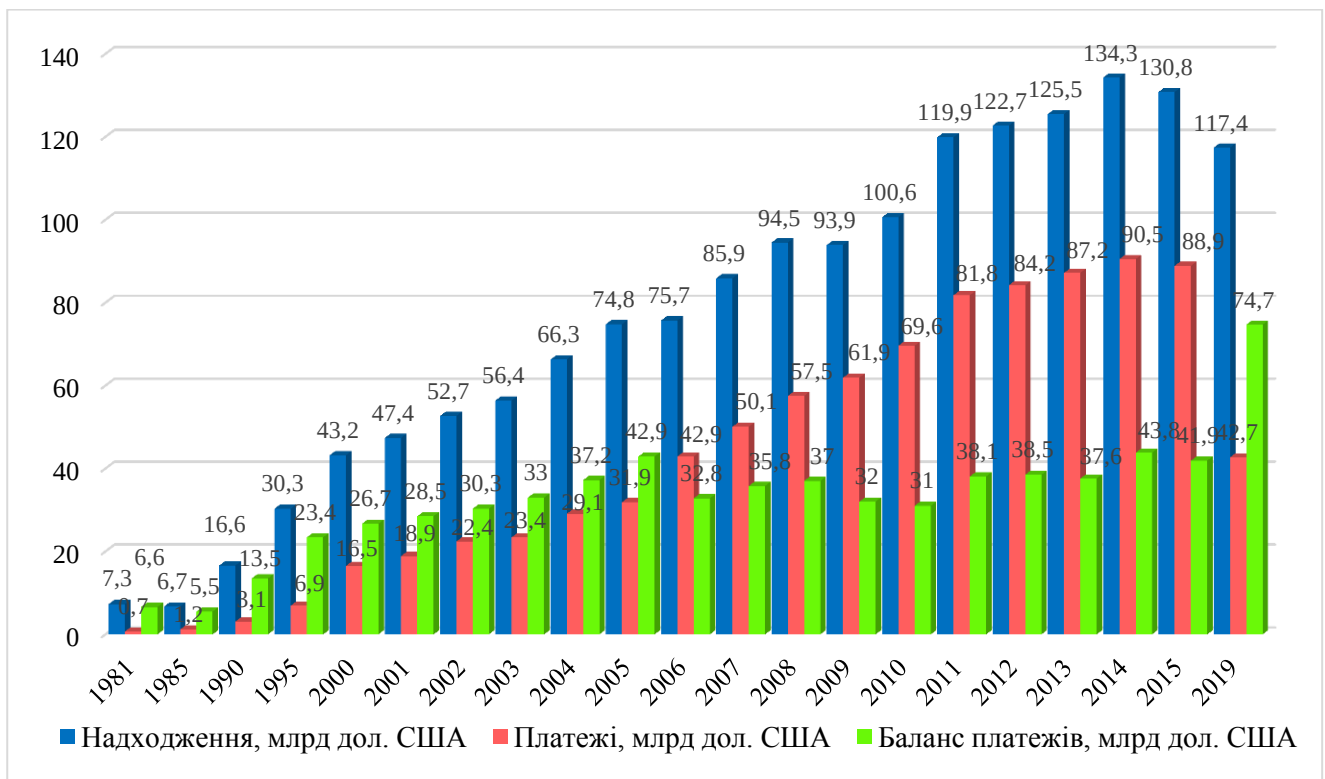


Рис. 4.1. Надходження і платежі у технологічному платіжному балансі Сполучених Штатів Америки у 1981-2019 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [258; 397].

Дана обставина набуває критично важливого значення у реалізації державою сучасної інноваційної стратегії, оскільки імпорт наукових знань охоплює головним чином результати фундаментальних досліджень, котрі є менш вигідними для американського корпоративного сектору, з погляду рентабельності і терміну віддачі [445, с. 178]. Отже, їх масштабний імпорт дає змогу корпораціям США економити колосальні фінансові ресурси на власних фундаментальних розробках, спрямовуючи інноваційні капіталовкладення у сектор прикладних ДіР, здатних давати швидку окупність й економічний ефект.

Більше того, як показують дані табл. 4.1, навіть серед найрозвинутіших держав групи ОЕСР Сполучені Штати Америки демонструють найбільше позитивне сальдо технологічного платіжного балансу. Його щорічні обсяги у період 1981-2019 рр. зросли з 6,6 до 74,7 млрд дол. США, тоді як у Японії воно становило на кінець періоду 20,6 млрд, Великобританії – 8,4 млрд, Німеччині – 20,1 млрд.

Таблиця 4.1

**Динаміка надходжень і платежів у технологічних платіжних балансах
провідних країн ОЕСР у 1981-2019 рр., млрд. дол. США**

Країна	Надходження				Платежі				Баланс			
	1981	1990	2000	2019	1981	1990	2000	2019	1981	1990	2000	2019
США	7,3	16,6	43,2	117,4	0,7	3,1	16,5	42,7	6,6	13,5	26,7	74,7
Австрія	0,02	0,1	1,7	1,4	0,1	0,3	1,2	2,1	-0,08	-0,2	0,5	-2,1
Бельгія	0,6	1,9	4,1	3,7	0,7	2,5	3,5	3,5	-0,1	-0,6	0,6	0,2
Велико- британія	1,0	2,1	19,9	25,3	0,8	2,7	9,2	16,9	0,2	-0,6	10,7	8,4
Данія	0,1	...	4,6	3,6	0,1	...	3,3	1,6	0,0	...	1,3	2,0
Іспанія	0,2	0,4	2,4	3,4	0,6	2,2	3,7	6,8	-0,4	-1,8	-1,3	-3,4
Італія	0,2	0,7	2,8	4,5	0,6	1,2	3,5	5,2	-0,4	-0,5	-0,7	-0,7
Канада	0,2	0,8	3,1	5,4	0,4	0,8	1,3	11,5	-0,2	0,0	1,8	-6,1
Німеччина	0,9	6,3	13,6	36,2	1,5	6,9	18,2	16,1	-0,6	-0,6	-4,6	20,1
Нідерланди	0,4	4,2	16,4	41,8	0,6	4,1	15,8	43,2	-0,2	0,1	0,6	-1,4
Франція	0,9	1,9	2,7	16,0	1,0	2,5	2,6	13,0	-0,1	-0,6	0,1	3,0
Швейцарія	...	1,9	3,4	23,9	...	0,7	5,3	11,9	...	1,2	-1,9	12,0
Японія	0,8	2,3	9,8	46,9	1,2	2,6	4,1	26,3	-0,4	-0,3	5,7	20,6

Джерело: побудовано автором за даними [258; 397].

Це свідчить про потужний конкурентоспроможний вплив Сполучених Штатів Америки на своїх найближчих конкурентів способом масштабного експорту наукових знань у європейські й азійські держави та формування глобальних трендів у розвитку науки і техніки. Досвід США у реалізації національної інноваційної

політики підтверджує надважливу роль *інституту державно-приватного партнерства* у формуванні сприятливого правового й інституційного базису функціонування інноваційної економіки, у тому числі способом забезпечення державою широкого й безперешкодного доступу бізнес-структурам, комерційним і некомерційним організаціям до результатів фундаментальних досліджень; підвищення якісних кондицій науково-дослідної інфраструктури та фінансуванні пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки.

У даному контексті необхідно особливо відзначити, що потужного імпульсу для формування у державі сприятливого нормативно-правового й інституційного середовища розбудови інноваційної економіки надало ухвалення у 1980 р. законів Бея-Доула і Стівенсона-Уайдлера. Вони були спрямовані на всебічне стимулювання комерціалізації фінансованих урядом або реалізованих державними науково-дослідними організаціями досліджень і розробок шляхом управління правами власності на інтелектуальні продукти, визначення прав власності на винаходи, згенеровані спільними науковими дослідженнями промислового сектору й урядових лабораторій, а також розбудови тісних коопераційних зв'язків між державними науково-дослідними лабораторіями і центрами, з одного боку, та промисловими компаніями і бізнес-структурами – з другого.

Розбудова інституційного забезпечення інноваційних процесів економічних агентів у США включає нині доволі розгалужений інструментарій державного стимулювання досліджень і розробок підприємницького сектору (*Business Expenditure on Research & Development – BERD*). Воно реалізується нині двома механізмами: наданням компаніям прямого державного фінансування на проведення ДіР через бюджетні трансферти, гранти чи субсидії; а також непряма державна підтримка досліджень і розробок способом податкового стимулювання у формі податкових знижок, податкових кредитів та податкових виключень.

Як показують дані рис. 4.2, Сполучені Штати Америки посідають на сьогодні 8 місце у групі країн ОЕСР і найбільших економік світу за вартісним обсягом державної підтримки ДіР бізнес-структур, яка еквівалентна нині 0,25% ВВП. При

цьому податкові пільги інноваційному бізнесу у 2016 р. досягли 38% загального обсягу державної підтримки його досліджень і розробок.

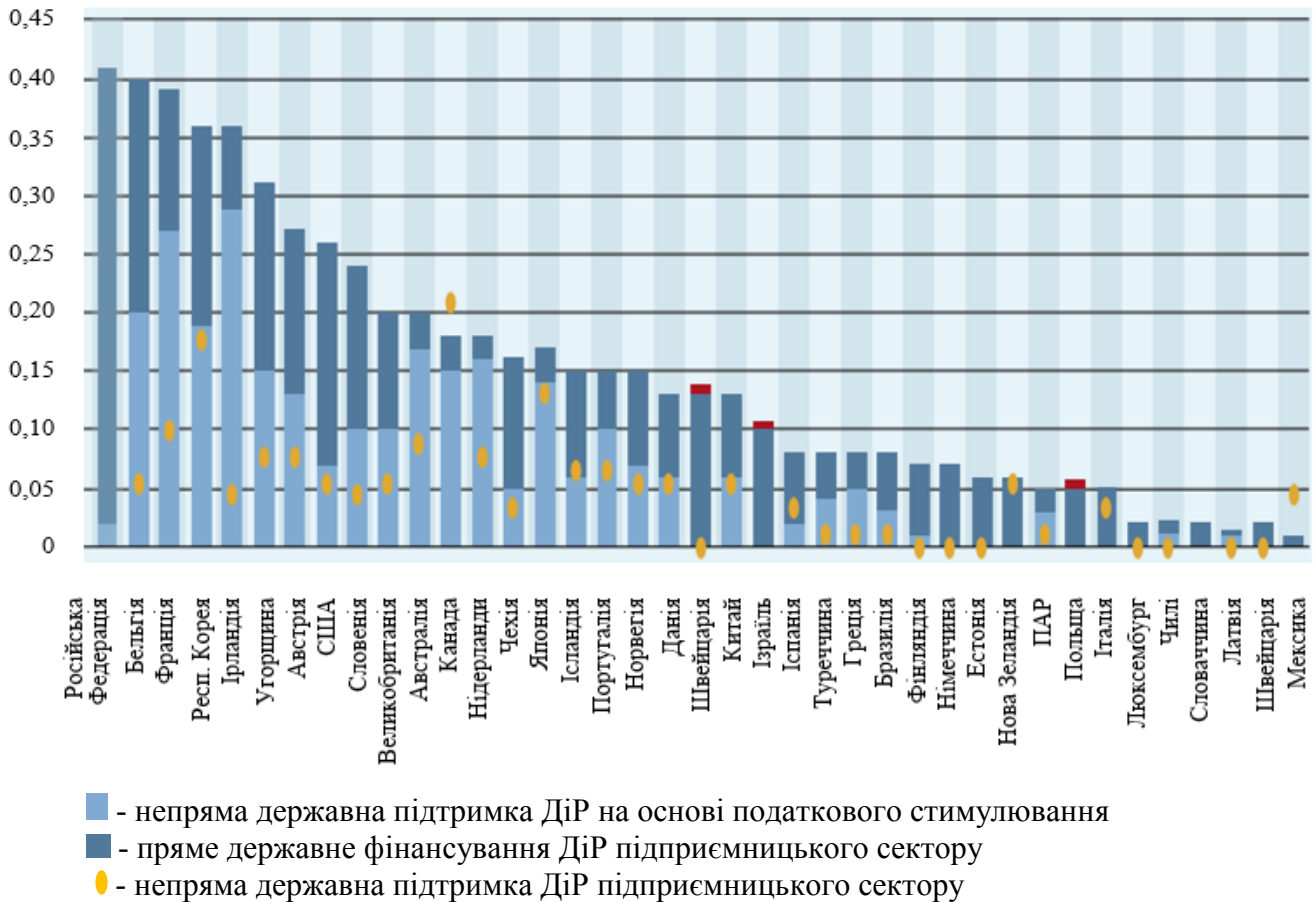


Рис. 4.2. Співвідношення прямого і непрямого державного стимулювання ДіР за окремими країнами у 2018 р., % ВВП

Джерело: побудовано автором за даними [230, с. 26].

У період 2006-2016 рр. податкова підтримка ДіР підприємницького сектору як частка валового внутрішнього продукту зменшилась у США на 0,02% (тоді як середнє значення за групою країн ОЕСР зросла на 0,03% упродовж 2006-2018 рр.) [280, с. 3], що свідчить про загалом незмінну відносну динаміку даного показника у короткостроковій перспективі.

У Сполучених Штатах Америки у період 2000-2016 рр. значно зросли вартісні обсяги податкової підтримки державою досліджень і розробок бізнес-сектору – з 8,7 до 15 млрд дол. США (рис. 4.3). У відносному вираженні (як частка ВВП) це зростання склало 0,07% на тлі зростання за вказаний період прямого державного фінансування BERD з 0,17% до 0,18% валового внутрішнього продукту. Це свідчить про важливу роль уряду держави у підтримці структурних трансформацій

американської економіки і забезпеченні економічного зростання на інноваційній основі, з огляду на високу схильність інноваційних процесів до негативного впливу цілої низки ринкових і кон'юнктурних чинників.

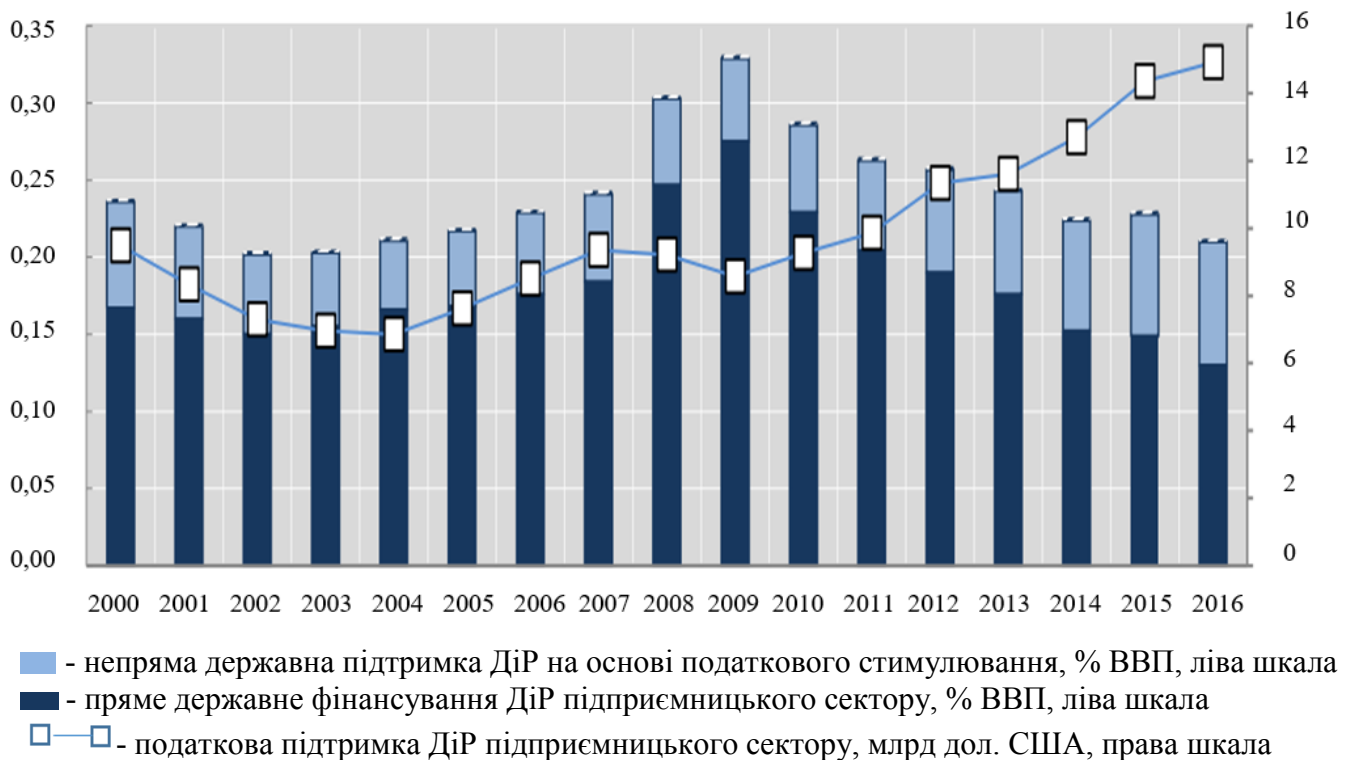


Рис. 4.3. Пряме державне фінансування досліджень і розробок бізнес-сектору і їх податкове стимулювання у США у 2000-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [280, с. 4].

У Сполучених Штатах Америки напрацьовано колосальний досвід *податкового стимулювання інноваційної діяльності бізнес-структур*. Хоча податкові пільги і стимули певною мірою звужують доходну частину державного бюджету, однак справляють значний компенсаторний ефект на динаміку макроекономічного зростання через підвищення рівня інноватизації національного народногосподарського комплексу, зміцнення конкурентних позицій національних товаровиробників на внутрішньому і міжнародному ринках, підвищення результативності їх фінансово-господарської діяльності, а також збільшення обсягів виробництва сукупної доданої вартості та кількості створених робочих місць.

Так, у період президентства Б. Обама, найбільші обсяги податкових пільг було надано компаніям і структурам, що розробляли інноваційні технології у сфері відновлювальної енергетики і «зелених» технологій (з метою зменшення залежності США від імпорту вуглеводнів, розвиток біопаливної, сонячної, вітрової і

геотермальної енергетики тощо), займались підготовкою кадрового ресурсу для економіки знань і проведення ДіР у передових галузях науки і техніки. Було навіть створено Управління перспективних досліджень у сфері енергетики за зразком Управління перспективних досліджень і розробок Міністерства оборони – DARPA. Термін дії більшості з цих пільг продовжений і на період 2018-2019 рр. На сьогодні у числі стратегічних пріоритетів розвитку американської науки, на які і зорієнтований нині основний обсяг податкових пільг, перебувають також дослідження і розробки в охороні здоров'я, обробній промисловості, інформаційних освітніх технологіях, нанотехнологіях, мережевих інформаційних технологіях, дослідженнях глобальних кліматичних змін й арктичних дослідженнях.

Одним з найбільш поширених у США інструментів податкового стимулювання ДіР є *неприбутковий податковий кредит*, що поширюється на так звані кваліфікаційні науково-дослідні витрати (*Qualified Research Expenses – QRE*), понесені економічними агентами на території держави і перевищують один з двох обчислених базових рівнів. Такий податковий кредит може бути використаний компанією у формі зменшення розміру своїх федеральних і місцевих податкових зобов'язань з метою збільшення фінансового ресурсу для проведення досліджень і розробок. Крім того, вона може скористатись правом включити у загальні виробничі витрати 100% витрат на ДіР за виключенням витрат, пов'язаних з купівлею амортизованого майна.

Кваліфікаційні науково-дослідні витрати включають як прямі витрати на ДіР без урахування накладних і непрямих витрат, так і заробітну плату і частину контрактних витрат. Нині більшість штатів дозволяють вирахування інноваційних витрат, ідентичний федеральному вирахуванню; а близько двох третин з них пропонують інноваційним компаніям дослідницькі кредити з метою зменшення їх сукупних податкових зобов'язань. Розмір податкового кредиту може бути розрахований двома способами. Так, регулярний спосіб спирається на розрахунок інноваційних витрат у відсотках від обсягу валових доходів підприємства. За такого розрахунку у випадку збільшення розміру кваліфікаційних науково-дослідних витрат компанія може розраховувати на отримання традиційного податкового

кредиту, а його максимальний розмір становить нині 20% від суми кваліфікаційних науково-дослідних витрат, що перевищують так звану «базову суму». Остання обчислюється як співвідношення кваліфікаційних науково-дослідних витрат до валових надходжень у період 1984-1988 рр. Максимальний же розмір податкового кредиту, який компанія може отримати у формі грошової виплати становить 6,5% загального обсягу кваліфікаційних науково-дослідних витрат [410, с. 295].

Другий метод розрахунку розміру податкового кредиту для інноваційних компаній базується на так званому альтернативному спрощеному кредиті (*Alternative Simplified Credit – ASC*). Його розмір розраховується за спрощеним алгоритмом і становить 9,1% від приросту кваліфікаційних науково-дослідних витрат компанії по відношенню до 50% середніх за останні три роки витрат на дослідження і розробки [410, с. 295]. При цьому вартість сукупних витрат компанії включає вартість матеріалів, витрачених під час ДіР, фонд оплати праці працівників, залучених до інноваційного процесу, а також інноваційні витрати, понесені третіми особами у розмірі 65% їх загального обсягу [605]. Загалом же розмір податкового кредиту на дослідження обмежений 25% вартісного обсягу звичайного податкового зобов'язання, а його невикористана частина може бути перенесена на 20 років [409, с. 263].

Міжкрайнові порівняння сприятливості національних податкових систем для проведення досліджень і розробок на основі розрахованого експертами ОЕСР так званого В-індексу (рис. 4.4) дають змогу зробити висновок, що нині у США за рахунок податкових пільг інноваційна компанія може компенсувати близько 10% своїх витрат на ДіР. Хоча це набагато менше порівняно зі Словаччиною (55%), Францією і Португалією (по 40%), Іспанією, Литвою, Канадою і Великобританією (по 30%) та іншими країнами, однак суттєво перевищує відповідний показник для Фінляндії, Швейцарії, Люксембургу, Кіпру, Аргентини, де В-індекс має від'ємне значення в силу оподаткування інноваційної діяльності, не говорячи вже про її податкову підтримку.

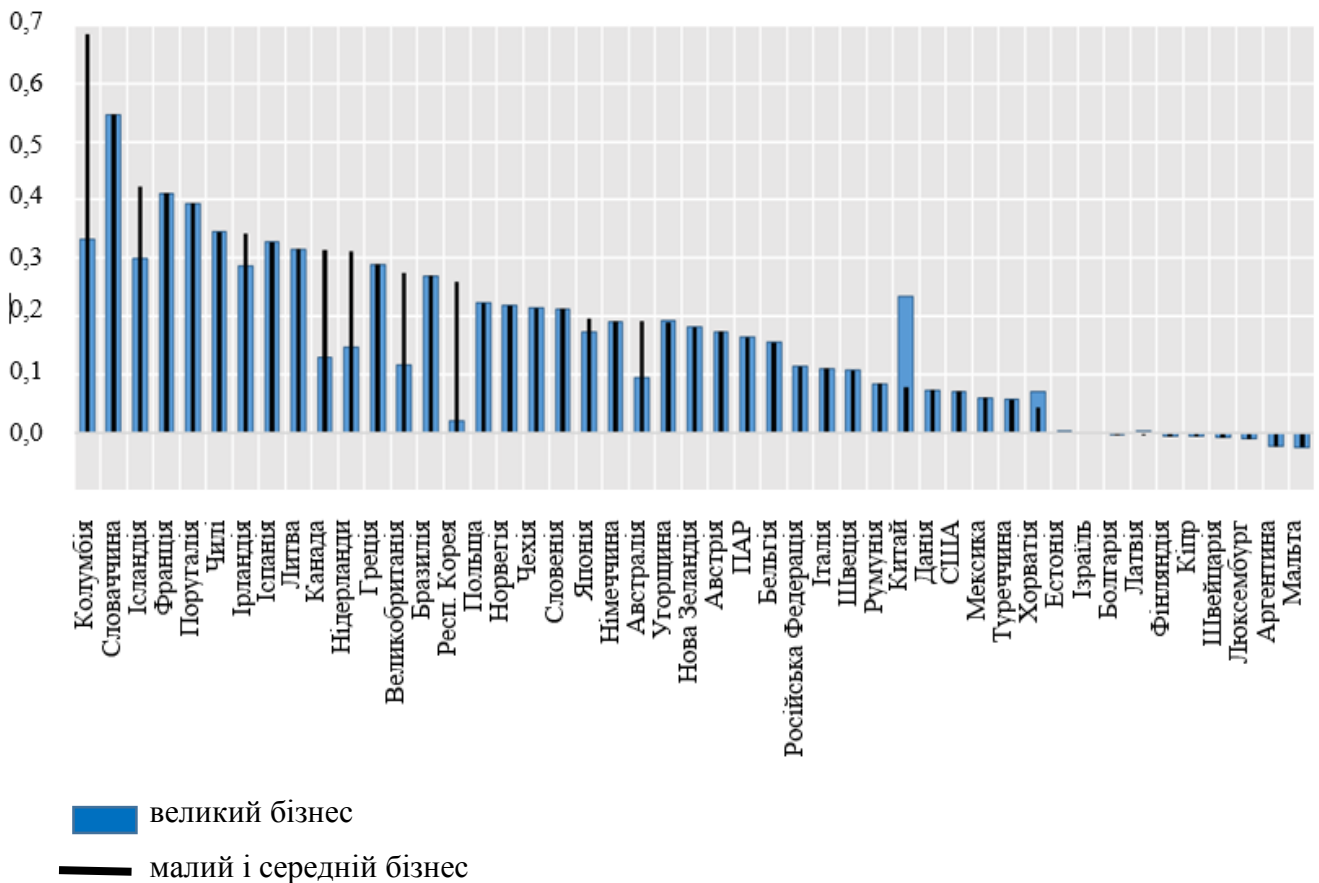


Рис. 4.4. Значення В-індексу за окремими країнами

Джерело: побудовано автором за даними [225, с. 13].

Уже упродовж багатьох років високу ефективність щодо державної підтримки інноваційних процесів у США демонструє і такий інструмент як *пільгове оподаткування венчурних компаній і фірм*, що здійснюють дослідження і розробки. Його розмір становить до 20% приросту витрат на ДіР у порівнянні із середньорічним їх рівнем за останні три роки. При цьому компанії отримують право виключати з загального розміру оподатковуваного доходу вартість придбаного наукового устаткування і приладів, яке на безкоштовній основі передається їм університетами і науково-дослідними установами і центрами.

Крім того, інноваційні компанії у США при реалізації ДіР можуть скористатись своїм законним правом на проведення прискореної амортизації майна і обладнання зі скороченим терміном їх експлуатації до 3 років для устаткування і 5 років – для іншого майна. Не слід скидати з рахунків і таких інструментів як-от: інвестиційний податковий кредит (у формі зменшення оподатковуваного прибутку у розмірі від 6 до 10% загальної вартості інвестиційних капіталовкладень в обладнання);

зменшення податку на прибуток, отриманий від операцій венчурних компаній з цінними паперами (у формі виключення з оподаткування 60% загального доходу і оподаткування звичайними податками решти 40% доходу); а також гарантування повернення Адміністрацією малого бізнесу США 90% приватного капіталу [502], вкладеного у венчурний бізнес.

Характеризуючи систему державно-приватного партнерства у США, не можна оминати увагою й інструмент державних закупівель інноваційних розробок бізнес-структур у формі так званого «державного замовлення на інновації» (*Public Procurement of Innovation*) з диференціюванням останнього на програми і проекти доконкурентних замовлень (*Pre-Commercial Procurement – PCP*) і державних закупівель інноваційних рішень (*Public Procurement of Innovative Solutions – PPI*). Зокрема, діючи у державі положення і норми державних закупівель, що сприяють стійкому розвитку (*Sustainable Acquisition Policy*) нині органічно інкорпоровані у Кодекс федерального регулювання. Згідно його норм, не менше 95% нових контрактів мають бути спрямовані на закупівлю тієї продукції, яка має пріоритет хоча б за одним з наступним критеріїв: енерго- й водоефективність, біологічність (виробництво товарів і послуг на основі біотехнологій з використанням відновлювальних природних ресурсів), екологічність, дружність до озонового шару, виробництво з використанням вторинної сировини [603, с. 75]. При цьому більш конкретизовані й жорсткі вимоги мають застосовуватись до закупівель, визначених федеральними законами, стандартами і регламентами.

Більше того, дотепер у США на ринку державних закупівель інновацій діє законодавство «Купуй американське» (*Buy American*) 1933 р., хоча і з певними поправками щодо пом'якшення доступу товарів і послуг походженням з країн-партнерів США, держав-членів НАТО, Ізраїлю і Респ. Корея. Так, у період 2007-2013 рр. вартісний обсяг витрат США на національну оборону у структурі доконкурентних замовлень на інновації становив у середньому 60% за безумовного домінування Міністерства оборони з-поміж інших відомств за обсягами фінансування досліджень і розробок [603, с. 75, 79]. Загалом же загальний вартісний обсяг державних закупівель США становить чверть національного виробництва і охоплює нині систему соціального страхування (28%), оборону і підтримку

ветеранів (22%), освіти (15%), допомогу бідним (8%). При цьому фінансування близько 50% сукупних транспортних витрат у державному секторі здійснюється федеральним урядом, а 86% загальної суми цих видатків перебуває у розпорядженні штатів і місцевих органів влади [562, с. 70].

У системі державної підтримки ДіР бізнес-сектору і комерціалізації їх результатів особливе місце у США в останні десятиліття посідають *механізми підвищення інноваційної активності малого бізнесу*. Підвищена увага урядових структур до фінансової підтримки малих інноваційних компаній продиктована самою логікою їх досліджень і розробок. Йдеться насамперед про високу гнучкість науково-технічної діяльності малого бізнесу у задоволенні потреб споживачів, його потужні мотиваційні установки і схильність до реалізації високоризикових інноваційних програм і проектів (з наперед не відомою рентабельністю інвестиційних капіталовкладень), оперативність щодо модернізації і технологічного переозброєння виробництва, а також високу здатність до включення в інноваційні мережі великих корпоративних структур на основі розбудови коопераційних зв'язків у сфері ДіР з великими компаніями на партнерських чи аутсорсингових засадах. Достатньо сказати, що у період після Другої світової війни біля 95% радикальних інноваційних розробок у світі продукує саме малий бізнес; а у США і країнах Західної Європи він є ліцензіатом близько 50% загальної кількості інноваційних розробок світового ринку [476, с. 171]. І це при тому, що малий інноваційний бізнес, не володіючи великим капіталом і диверсифікованим бізнесом, значно обмежений у фінансуванні своїх досліджень і розробок як і не спроможний компенсовувати можливі інноваційні втрати надприбутками з інших видів господарської діяльності.

Саме цим обумовлений факт активного включення компаній малого бізнесу у глобальні науково-технічні процеси у статусі як самостійних їх учасників, так і партнерів великих корпоративних структур. Усвідомлюючи величезну роль малих інноваційних компаній у національному інноваційному розвитку та розбудові національної інноваційної системи, уряд Сполучених Штатів з початку 1980-х років реалізує дві масштабні програми підтримки його досліджень і розробок – Програму інноваційних досліджень малого бізнесу (*Small Business Innovation Research – SBIR*, засновану згідно Закону про інноваційний розвиток малих підприємств 1982 р.) та

Програму трансферу технологій малого бізнесу (*Small Business Technology Transfer – STTR*, що стартувала після ухвалення Закону про передачу технологій малого підприємництва 1992 р.). Вони зорієнтовані на надання федеральної фінансової підтримки малому бізнесу для стимулювання його технологічних інновацій, задоволення загальнонаціональних потреб у дослідженнях і розробках, нарощування приватного сегменту комерціалізації інновацій та стимулювання інноваційної кооперації і технологічного трансферу між малими підприємствами і науково-дослідними установами.

Дані, подані у табл. 4.2, показують, що у період 1983-2018 рр. загальна кількість щорічно отримуваних американським малим бізнесом грантів на проведення досліджень і розробок за федеральною програмою SBIR зросла з 785 до 4817, а загальне фінансування з 37,9 млн до понад 2,7 млрд дол. США.

Таблиця 4.2

Федеральне фінансування ДіР малого бізнесу США за програмами SBIR і STTR у 1983-2018 рр.

Рік	Програма SBIR		Програма STTR	
	кількість грантів, одиниць	обсяг фінансування, млн дол. США	кількість грантів, одиниць	обсяг фінансування, млн дол. США
1983	785	37,9	...	...
1985	1821	192,4	...	...
1990	3189	447,6	...	...
1995	4321	948,0	1	0,1
2000	5217	1047,0	404	63,2
2005	6325	1862,5	825	236,6
2010	6306	2304,9	903	298,7
2011	5498	2134,9	709	266,8
2012	5003	2047,7	637	222,5
2013	4486	1932,4	643	225,5
2014	4570	2050,9	703	290,2
2015	4455	2210,1	722	285,2
2016	4610	2310,7	800	311,5
2017	5152	2623,4	847	317,1
2018	4817	2727,1	793	382,8

Джерело: побудовано автором за даними [184].

Особливо слід відзначити домінування у структурі капіталовкладень витрат на фінансування завершальних стадій досліджень на які на кінець періоду припадало понад 72% його загального вартісного обсягу за відносної частки грантів у 33% їх загальної кількості. Подібна структура кількісних і вартісних показників

фінансування ДіР малого бізнесу свідчить, з одного боку, про високі критерії відбору його проектів фундаментального і прикладного характеру для державного фінансування, а з другого – про доволі високу частку успішних, з погляду промислових і комерційних інтересів, ДіР, профінансованих за програмою SBIR, яка зросла з 1% у 1982 р. до 22% у 2006 р. [42].

Що стосується програми STTR, то вона є важливою інституційною платформою фінансування тих досліджень і розробок малого бізнесу, що реалізуються на основі його кооперації з американськими університетами і федеральними науково-дослідними організаціями, з чітким визначенням мінімального внеску усіх учасників у ДіР (для університетів – 30%, для бізнес-сектору – 40% загального бюджету) та урегулюванням усіх відносин у сфері інтелектуальної власності та визначенням частки кожного агента у розподілі прав на результати інноваційної діяльності [437].

Загальна кількість грантів на фінансування ДіР малого бізнесу у рамках даної програми зросла з 404 у 2000 р. до 793 у 2018 р. При цьому доволі високу динаміку має і його вартісний обсяг, який за вказаний період зріс з 63,2 до 382,8 млн дол. США. Якщо ж характеризувати масштаби державної підтримки малого бізнесу у розрізі його розміру, то нині найбільші вартісні обсяги припадають на компанії з чисельністю зайнятих від 20 до 49 осіб (у сегменті малих компаній) – 1695 млн дол. США у 2018 р. та від 100 до 249 осіб (у сегменті середніх компаній) – 3921 млн відповідно (табл. 4.3). І хоча ці цифри значно поступаються масштабам державного фінансування ДіР великого бізнесу (10,1 млрд дол. для компаній з зайнятістю від 1 до 4,9 тис осіб; майже 10 млрд – від 10 до 24,9 тис осіб; 20,4 млрд – понад 25 тис осіб зайнятих), однак свідчать про вагомому підтримку малого інноваційного бізнесу з боку державних структур федерального рівня. У звітному році відношення прямого державного фінансування до інноваційних витрат підприємств з зайнятістю від 10 до 19 осіб становило – 13,8%; від 20 до 49 осіб – 7,9%; від 100 до 249 осіб – 9,4%; від 250 до 499 осіб – 6,1%; від 500 до 999 осіб – 0,8%; від 1 до 4,9 тис осіб – 2,5%; від 5 до 9,9 тис осіб – 3,2%; від 10 до 24,9 тис осіб – 2,9%; від 25 тис осіб і більше – 11,3% відповідно²². Це відбиває загальну

²² Примітка.

Підраховано автором за даними табл. 4.6.

тенденцію стимулювання державою інноваційної активності малих компаній (від 10 до 19 осіб зайнятих), котрі розглядаються в якості потужних рушіїв національного науково-технічного прогресу.

Таблиця 4.3

**Структурний розподіл загального фінансування досліджень і розробок
бізнес-сектору у США за джерелами у 2018 р., млн дол. США**

Розмір компанії (кількість працівників)	Загальне фінансування ДіР	Профінан- совано компаніями	Профінансовано іншими суб'єктами				
			Усього	Федераль- ний уряд	Компанії		Інші органі- зації
					вітчиз- няні	іноземні	
Малі компанії							
10-19	4390	3340	1050	462	348	183	57
20-49	11252	9556	1695	759	496	371	69
Середні компанії							
50-99	12321	10446	1875	561	550	643	121
100-249	18547	14626	3921	1378	920	1515	108
Великі компанії							
250-499	19645	16604	3041	1016	622	1317	86
500-999	17657	15561	2096	128	467	1291	210
1000-4999	68578	58509	10068	1462	1202	7335	69
5000-9999	45337	36274	9063	1175	7064	802	22
10000-24999	84420	74423	9997	2161	3259	4558	19
25000 і більше	158889	138465	20423	15583	4161	319	360

Джерело: побудовано автором за даними [366, с. 3].

Таким чином, диверсифіковане державне фінансування досліджень і розробок малого бізнесу має своїм закономірним наслідком динамічне зростання кількості нових підприємницьких структур, що залучають венчурне фінансування для своїх ДіР. Так, згідно дослідження Фонду Кауфмана, рівень концентрації стартових компаній (кількість новостворених фірм з терміном функціонування до одного року у розрахунку на 100 тис населення) становив у США у 2016 р. 85,4 [6, с. 24]. Це свідчить про високий рівень розвитку інноваційного середовища діяльності американських компаній малого бізнесу з огляду на те, що фірми-«газелі» як правило характеризуються найвищим рівнем адаптованості своїх ДіР до зовнішніх умов функціонування з причин імплементації специфічних механізмів утримування своєї ринкової частки у кризові періоди бізнес-циклів [520, с. 60], оптимізації трансакційних витрат й неухильної модернізації асортименту продукції та розширення ринкового сегменту. Так, за оцінками Д. Берча, у період 1988-1992 рр. у США компанії-«газелі», становлячи всього 4% загальної кількості зареєстрованих у державі компаній, створили близько 70% нових робочих місць [607, с. 92].

Підбиваючи підсумок, наголосимо, що нинішній позаконкурентний статус США у глобальних інноваційних процесах забезпечується як потужним кадровим академічним корпусом, так і високоефективною організацією ДіР з боку федерального і місцевих урядів, а також дослідницьких і промислових організацій. В умовах техноглобалізму зазначені канали реалізації інноваційної політики США забезпечують не тільки потужну матеріальну основу генерування інноваційних ідей, їх оперативне втілення в інноваційно місткі товари і послуги, високу економічну віддачу від ДіР та їх значний економічний ефект, але й є головним рушієм формування у глобальних координатах відкритих технологічних платформ, котрі забезпечують безперешкодну інтеграцію до них суб'єктів інноваційного бізнесу будь-якої національної належності та розміру капіталу;

Як безумовний лідер глобального науково-технічного й інноваційного прогресу, Сполучені Штати Америки вживають рішучих кроків не тільки з адаптації своєї національної інноваційної системи до вимог технологічного прогресу і викликів техноглобалізму, але й диктування основних трендів їх розвитку. Між тим, з другої половини 2010-х років за умов динамічної діджиталізації глобальної економіки та розбудови у світових координатах Індустрії 4.0 чітко окреслюється тренд наростаючого протистояння США і Китаю в інноваційній сфері в силу активного переходу КНР на більш високий рівень глобальних вартісних ланцюгів, нарощування технологічної спроможності у сферах штучного інтелекту, робототехніки, систем збереження енергії, безпроводного зв'язку 5G, квантових інформаційних систем і біотехнологій. Це закладає якісно нові конкурентні умови функціонування національної інноваційної системи США, яка дедалі більшою мірою має орієнтуватись на розбудову відкритих технологічних платформ, стимулювання науково-технологічної кооперації американських інноваційних компаній із зарубіжними партнерами, формування у різних регіональних точках центрів ДіР з найбільш важливих для вирішення глобальних проблем людства та ін.

4.2. Модернізація інноваційних стратегій американських БНП

Історично сформована бізнес-культура Сполучених Штатів Америки базується на провідній ролі комерційних компаній, насамперед, великих корпоративних

структур, у національному науково-технічному й інноваційному розвитку, забезпеченні національної технологічної безпеки і міжнародних конкурентних переваг держави. Будучи безумовними світовими лідерами щодо вартісних обсягів інвестування у ДіР та результативності освоєння фінансових коштів на їх проведення; концентруючись у своїй інноваційній діяльності на масовому впровадженні у виробництво піонерних технологій та їх комерціалізації, американські корпоративні бізнес-структури перетворились в останні десятиліття на головний рушій глобального науково-технічного й інноваційного прогресу та міждержавного трансферу наукомістких технологій. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що серед 2,5 тис. глобальних корпоративних структур зі штаб-квартирами у 43 країнах світу, понад 800 тис дочірніх компаній по усьому світу та з найбільшими витратами на ДіР (сукупно 904,2 млрд євро у 2019 р., або 90% глобального обсягу інноваційних витрат корпоративного сектору) 775 компаній репрезентують американський бізнес, 421 – європейський, 309 – японський, 536 – китайський та 459 – решти країн світу [328, с. 1]. При цьому сукупний вартісний обсяг витрат на ДіР американських компаній становив у звітному році 347,7 млрд євро (38,5% загального підсумку за 2,5 тис компаній), що значно перевищує сукупні витрати бізнес-структур Європейського Союзу – 188,9 млрд євро (20,9%), Японії – 114,9 млрд (12,7%), Китаю – 118,8 млрд (13,1%) [328, с. 3].

За період з 1953 р. і дотепер частка інноваційних витрат корпоративного сектору США коливались у річному обчисленні від мінімальних 66% до максимальних 74% загального вартісного обсягу фінансових витрат на дослідження і розробки [550]. Зокрема, за даними Національної наукової фундації, у період 1953-2018 рр. загальні вартісні обсяги щорічних витрат американського бізнес-сектору на дослідження і розробки у поточних цінах зросли з 2,2 [298, с. А-16] до 441 млрд дол. США [366]. При цьому на сьогодні частка компаній у загальному вартісному обсязі витрат на ДіР становить понад 83% за відповідної частки федеральних інституцій – 7,6%, вітчизняних компаній – 4,1%, іноземних компаній – 4,6%, інших організацій – 0,3% [300, с. 4-51, 4-52].

Як показують дані рис. 4.5, практично до 1987 р. вартісні обсяги інвестицій у дослідження і розробки американських комерційних компаній і решти інвесторів

зростали відносно однаковими темпами, однак з 1988 р. ситуація докорінно змінюється і корпоративне фінансування ДіР зростає випереджальними, порівняно з капіталовкладеннями усіх інших інвесторів, темпами. Даний тренд «переломився» тільки у кризові 2002 р. і 2009 р., що підтверджує схильність бізнесу до ДіР виключно у сприятливих економічних умовах та за всебічної підтримки з боку держави). Головними причинами «вибухоподібного» нарощування науково-дослідних бюджетів американських корпорацій стало запровадження у США цілої системи пільг для інноваційного бізнесу, у тому числі податкових, заходів антимонопольного регулювання у частині усунення обмежень на спільну діяльність у сфері досліджень і розробок [549, с. 98], яка раніше кваліфікувалась як монопольна змова. При цьому якщо у 1950-1970-х роках американський бізнес-сектор спрямовував основний фінансовий потік у наукові розробки, то з кінця 1980-х років під впливом поглиблення коопераційних зв'язків між суб'єктами інноваційного прогресу потужного імпульсу розвитку отримують дослідження цільового характеру, причому у найбільш інноваційно містких секторах американської економіки – зв'язку, фармацевтиці, електроніці, хімії.

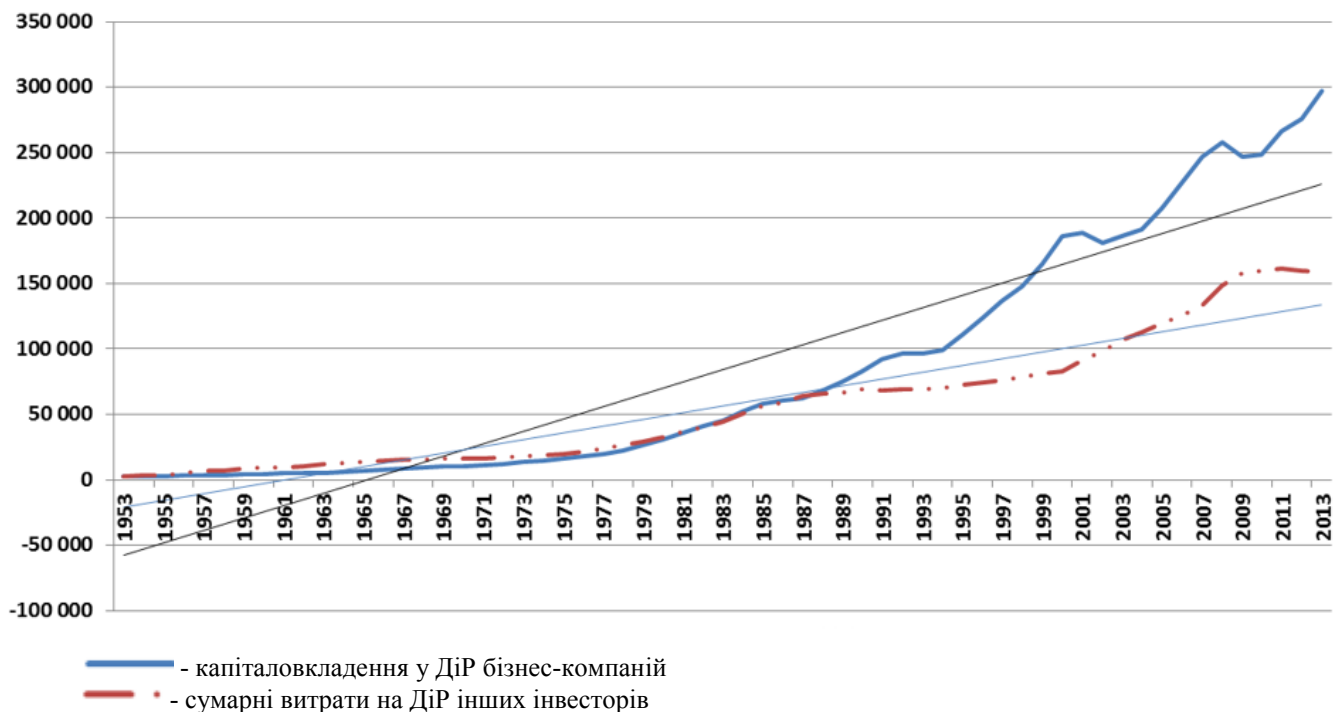


Рис. 4.5. Динаміка капіталовкладень різних інвесторів у ДіР та їх тренди у США у період 1953-2013 рр., млн дол. США

Джерело: [301].

Принагідно також відзначити, що абсолютні вартісні обсяги корпоративних витрат на ДіР значно перевищують відповідні показники найближчих конкурентів США за лідерство у глобальному науково-технічному прогресі – Європейського Союзу (288,7 млрд дол. США у 2019 р.) і Японії (137,1 млрд) і становлять нині майже 44% загального показника за групою країн ОЕСР (табл. 4.4). Репрезентативним, з погляду оцінки внеску американського бізнесу у національний науково-технічний прогрес, є й рівень освоєння ним загальних витрат на ДіР. Так, у період 1953-2019 рр. загальний вартісний обсяг освоєних бізнесом коштів на дослідження і розробки зріс з 3,6 [298, с. А-16] до 485,9 млрд [221, с. 32]. На кінець періоду друге місце за обсягом освоєних коштів посідають університети і коледжі – 12,3% (80,9 млрд), третє – федеральний уряд – 9,9% (64,9 млрд) [221, с. 59], неприбуткові організації – 4%, уряди штатів і місцевих органів влади – 0,1% відповідно.

Таблиця 4.4

Динаміка вартісних обсягів витрат на ДіР бізнес-сектору окремих країн та їх груп у 2000-2019 рр., млрд дол. США у поточних цінах / % до загального підсумку за групою держав ОЕСР

Рік	США	Японія	Європейський Союз	ОЕСР
2000	199,9 / 46,8	70,1 / 16,4	117,2 / 27,4	427,4 / 100,0
2001	202,0 / 44,9	76,5 / 17,0	124,9 / 27,8	449,7 / 100,0
2002	193,9 / 42,9	80,5 / 17,8	129,7 / 28,7	451,2 / 100,0
2003	200,7 / 43,0	84,1 / 18,0	132,2 / 28,3	466,4 / 100,0
2004	208,3 / 42,6	88,4 / 18,1	136,9 / 28,0	488,9 / 100,0
2005	226,2 / 42,8	98,4 / 18,6	143,2 / 27,1	528,8 / 100,0
2006	247,7 / 42,5	106,9 / 18,4	159,2 / 27,3	582,5 / 100,0
2007	269,3 / 42,6	114,9 / 18,1	170,4 / 26,9	631,9 / 100,0
2008	290,7 / 43,2	116,7 / 17,3	183,9 / 27,3	672,9 / 100,0
2009	282,4 / 43,3	103,8 / 15,9	183,1 / 28,1	652,1 / 100,0
2010	278,9 / 41,9	107,6 / 16,2	188,9 / 28,4	664,1 / 100,0
2011	294,1 / 41,4	114,2 / 16,1	205,2 / 28,9	711,1 / 100,0
2012	302,3 / 40,9	116,7 / 15,8	214,1 / 29,0	738,0 / 100,0
2013	322,5 / 41,7	123,5 / 15,8	222,4 / 28,5	779,2 / 100,0
2014	340,7 / 42,1	129,7 / 16,0	231,1 / 28,6	809,2 / 100,0
2015	355,8 / 41,4	132,3 / 15,4	217,6 / 25,3	858,9 / 100,0
2016	379,5 / 41,9	126,2 / 13,9	234,7 / 25,9	905,0 / 100,0
2017	405,8 / 41,8	131,3 / 13,5	255,3 / 26,3	970,9 / 100,0
2018	445,6 / 42,5	137,2 / 13,1	273,1 / 26,1	1048,3 / 100,0
2019	485,8 / 43,7	137,1 / 12,3	288,7 / 25,9	1112,8 / 100,0

Джерело: підраховано і побудовано автором за даними [302; 56; 221, с. 32].

Таким чином, основний обсяг науково-технічних досліджень концентрується нині у лабораторіях і наукових центрах корпоративних структур Сполучених Штатів

Амери́ки, які володіють воістину колосальними за вартісними обсягами науково-дослідними бюджетами, що нерідко перевищують навіть витрати багатьох країн світу на дослідження і розробки. Так, у глобальному рейтингу Топ-25 компаній з найбільшими витратами на ДіР 16 позицій належить американським корпораціям, сукупний обсяг інноваційних витрат яких становив у 2019 р. 172,3 млрд дол. США²³. При цьому саме американські компанії демонструють нині найвищі значення показника інтенсивності ДіР (який розраховується як відношення фірмових витрат на дослідження і розробки до вартісного обсягу продажів), що свідчить про їх значні переваги над конкурентами в силу виведення на ринок інноваційно-містких та вдосконалених нових продуктів, у яких закладена висока додана вартість, згенерована високими інноваційними витратами. Зокрема, інтенсивність ДіР становила у компанії Alphabet 15,1%, Intel – 21,5%, Pfizer – 14,7%, Merck – 17,2%, Oracle – 16,3%, Facebook – 21,4%, Qualcomm – 21,9%, Eli Lilly – 20,8%, Bristol-Myers Squibb – 24,9%, Abbvie – 16,1% (рис. 4.6).

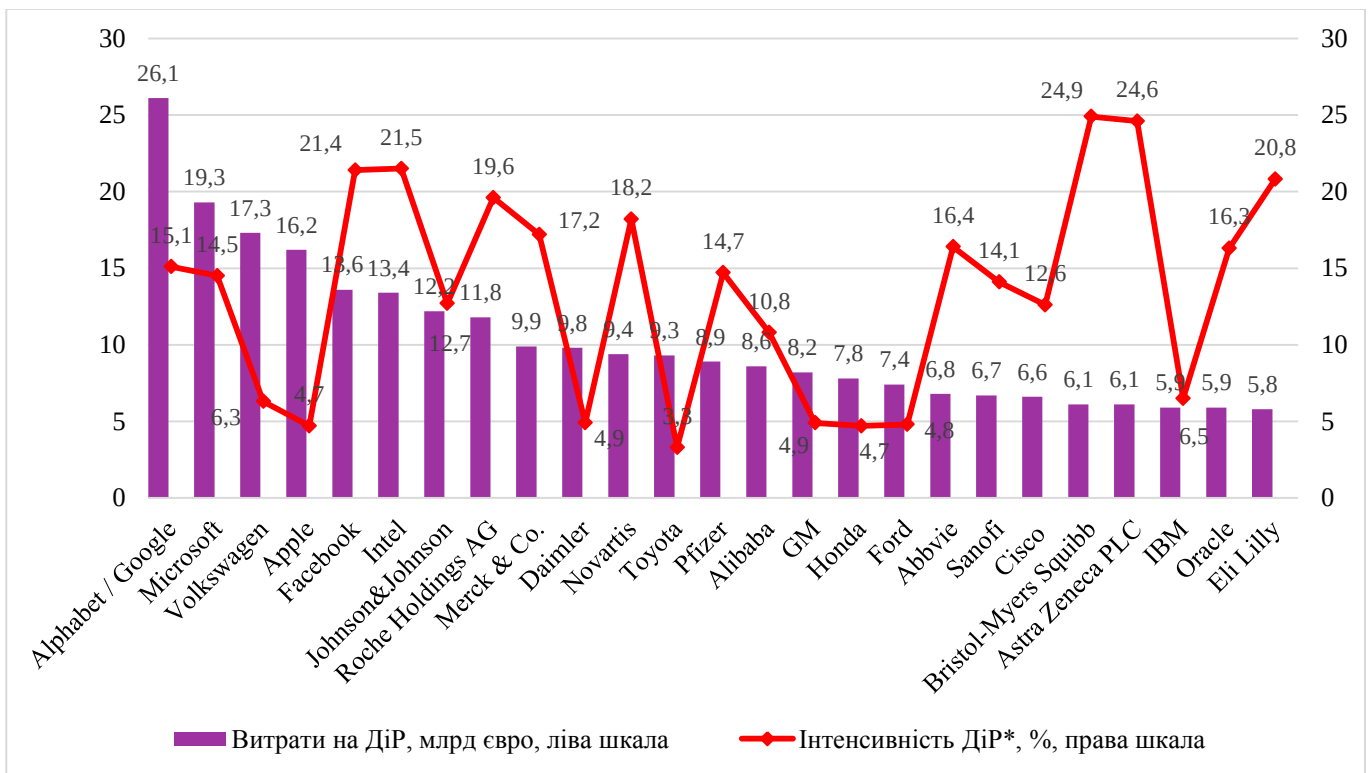


Рис. 4.6. Компанії – світові лідери з найбільшими витратами на дослідження і розробки у 2019 р.

* - дані за 2017 р.

Джерело: побудовано автором за даними [155; 327, с. 63; 413].

²³ Примітка.

Підраховано автором за даними рис. 4. 6.

Підтвердженням великомасштабної акумуляції американськими компаніями національних досліджень і розробок, тісно пов'язаної з концентрацією виробництва і централізацією капіталу, свідчить і той факт, що на них припадає нині лівова частка сукупних витрат на ДіР за групою 2,5 тис. світових корпорацій з найбільшими інноваційними витратами. Як показують дані рис. 4.7, у сфері ІКТ-виробництва даний показник перевищує 40,2% загальних витрат (83,3 з 207 млрд євро), індустрій охорони здоров'я – 49,6% (91,7 з 185 млрд), ІКТ-послуг – 66,5% (103,3 з 155,3 млрд), аерокосмічної і оборонної промисловості – 35,6% (8,3 з 23,3 млрд відповідно)²⁴. У цій країні на 100 найбільших корпорацій припадає майже 90% ДіР, а близько 40% загального вартісного обсягу приватного фінансування досліджень і розробок освоюють лише 15 найвпливовіших американських БНП [445, с. 199].

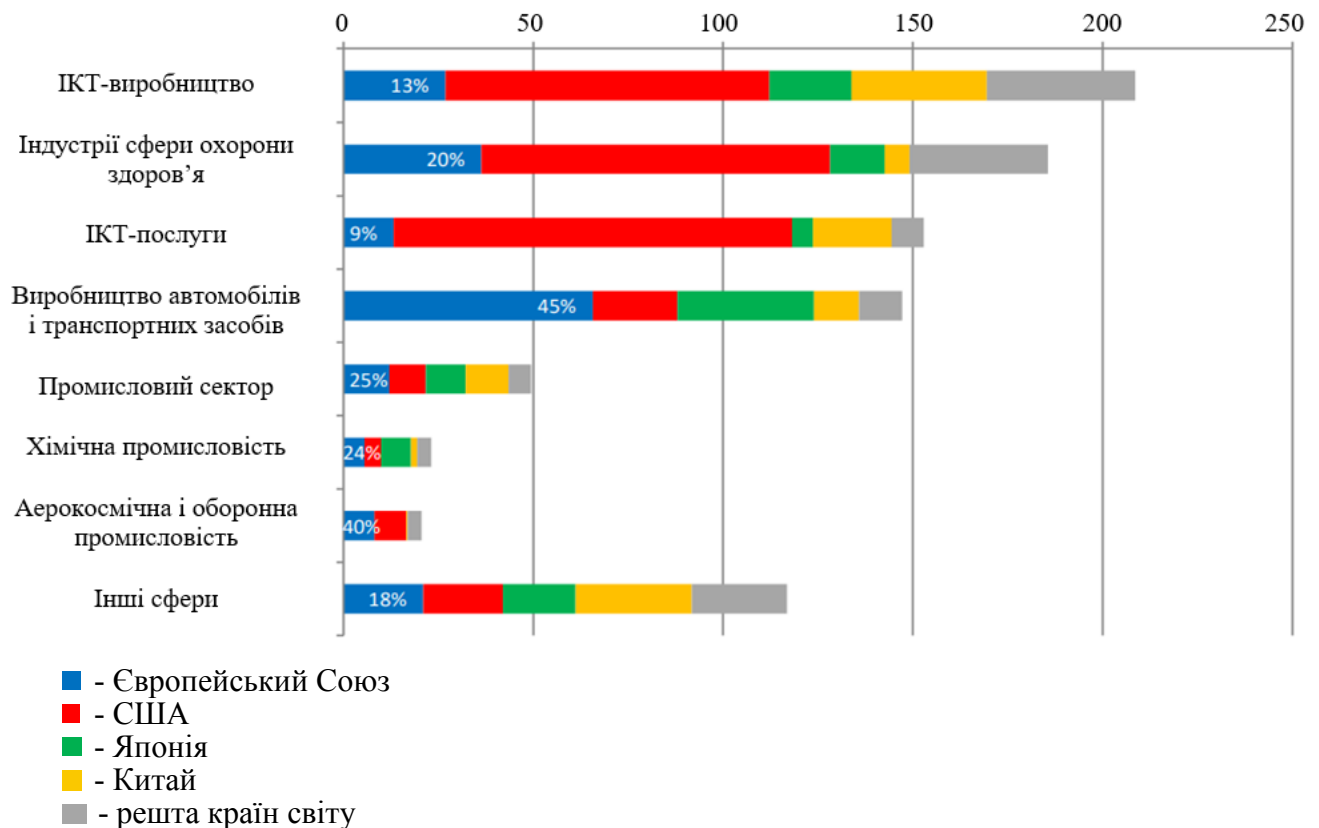


Рис. 4.7. Корпоративні витрати на ДіР Топ-2500 компаній за окремими секторами економіки і країнами у 2019 р., млрд євро

Джерело: [328, с. 7].

Подібна структура інноваційних витрат американського корпоративного сектору відбиває по суті головні стратегічні пріоритети монополізації ним

²⁴ Примітка.

Підраховано автором за даними рис. 4.7.

високотехнологічного сегменту глобального ринку з орієнтацією фірмових стратегій на закріплення панування компаній у найбільш інноваційно містких галузях і секторах глобальної економіки, здатних генерувати найбільші вартісні обсяги доданої вартості, забезпечувати більш раціональне використання ресурсів та більш високу оплату праці персоналу. Крім того, результати ДіР високотехнологічних компаній можуть бути масово реалізовані і в інших секторах економіки для створення якісно нових видів товарів і послуг, підвищення продуктивності праці і розширення експансії на нові ринкові сегменти.

Так, згідно рейтингу Топ-100 компаній – глобальних інноваторів дослідницької агенції Clarivate Analytics за результатами 2021 р., у першу десятку увійшли сім американських корпорацій: 3M Company (хімічна промисловість) – 1 місце; Abbott (фармацевтика) – 3 місце; Amazon (програмне забезпечення, медіа і фінтек) – 6 місце, AMD (виробництво напівпровідників) – 7 місце; Analog Devices (виробництво напівпровідників) – 8 місце, Apple (електроніка і комп'ютерне обладнання) – 9 місце [11]. Це свідчить про вагомую роль американського корпоративного бізнесу у глобальній моделі міжнародного поділу праці та міжнародному науково-технологічному обміні, насамперед, з погляду реалізації ним стратегій трансформаційного лідерства з формуванням основних мегатрендів світового інноваційного прогресу.

Великомасштабні і диверсифіковані витрати американських корпорацій на дослідження і розробки є запорукою досягнення ними високих показників фінансово-господарської діяльності і як результат – високої конкурентоспроможності на ключових сегментах глобального ринку. Достатньо сказати, що чистий продаж 755 американських компаній із загальною ринковою капіталізацією 12,8 трлн дол. США (на яких зайнято 10,9 млн працівників) зі списку 2,5 тис світових корпоративних структур з найбільшими витратами на ДіР досягнув у 2020 р. майже 5 трлн євро; інтенсивність ДіР – 7%; операційний прибуток – 647,6 млрд євро; прибутковість операцій – 13,3%; сукупні капітальні витрати на купівлю і модернізацію фізичних активів – 300,4 млрд, а їх інтенсивність – 6,1% [328, с. 40]. На корпоративний сектор у США припадає нині майже 85% загальної кількості

виданих у цій державі патентів [443, с. 137]; він контролює понад двох третин потоків науково-технічних знань, втілених у ліцензіях на нову техніку, технологіях і ноу-хау. Загальна ж кількість активних патентних сімей, якими володіють нині американські корпорації, становить близько 75 тис, з яких майже 40% репрезентують ІКТ-технології [327, с. 87]. Тільки у сфері розробок квантових комп'ютерів корпоративний сектор США володіє нині біля 800 патентними сім'ями, тоді як Японія – близько 230, Китай – 190, Великобританія – 50, Респ. Корея – 40, а Австрія – 30 [48].

Підвищена увага американських БНП питанням патентування своїх винаходів впливає з самої логіки їх корпоративних інноваційних політик, спрямованих на нарощування свого конкурентоспроможного впливу на високотехнологічний сегмент глобального ринку. Так, до першої десятки світових компаній – найбільших заявників на отримання патентів належить нині американська корпорація Qualcomm – 2127 поданих заявок на отримання патентів за процедурою РСТ у 2019 р. [185, с. 17]. Це засвідчує головну рису фінансування американським корпоративним сектором ДіР, а саме майже повна трансформація корпоративних досліджень і розробок у патенти – об'єкти інтелектуальної власності, здатні генерувати ліцензійні доходи. Більше того, нові ідеї, знання та інноваційні технології, що продукуються американським корпоративним сектором, згодом трансформуються іншими суспільними підсистемами у нові товари і послуги, форми і методи виробництва, а отже – у кінцевому підсумку призводить до динамізації макроекономічного зростання і підвищення матеріального добробуту американських громадян.

Як свідчить світовий досвід, багато видів піонерних інноваційно-містких товарів, які заклали фундамент якісно нових галузей і секторів глобальної економіки, були пов'язані з науково-технічною діяльністю тієї чи іншої великої американської корпорації: виробництво автомобілів – з компанією «Ford», нейлону – з «Dupon», напівпровідників – з «Bell», комп'ютерів – з «IBM», програмного забезпечення – з «Microsoft», процесорів – з «Intel» тощо [445, с. 199]. І дотепер, як показують дані табл. 4.5, у Топ-3 компаній – світових лідерів за усіма піонерними галузями глобальної економіки стабільно присутні американські корпорації, а за

деякими напрямками (ІКТ-виробництво, ІКТ-послуги, аерокосмічна та оборонна промисловість, хімічна промисловість) – вони мають беззаперечний позаконкурентний статус, посідаючи дві, а то й три позиції.

Однак, концентрація витрат на дослідження і розробки у корпоративному секторі США обумовлює функціонування усіх його структурних компонентів (матеріально-технічного, інвестиційного, фінансового, кадрового) у формі капіталу, а отже – їх повне підпорядкування законам його руху [445, с. 199]. Це виявляється насамперед у наростанні структурного розриву у фінансуванні американським корпоративним сектором досліджень і розробок між фундаментальними ДіР (пов'язаними з одержанням нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини і їх взаємозв'язку, а отже – пошуком рішень великих загальнонаціональних проблем) та прикладними і дослідно-конструкторськими на користь останніх.

Таблиця 4.5

Топ-3 компанії – глобальних лідери за вартісними обсягами витрат на ДіР за окремими індустріальними секторами у 2017 р.

Індустрії сфери охорони здоров'я		Виробництво автомобілів і транспортних засобів	
Компанія	Країна	Компанія	Країна
Johnson & Johnson	США	General Motors	США
Roche	Швейцарія	Volkswagen	Німеччина
Novartis	Швейцарія	Daimler	Німеччина
ІКТ - послуги		ІКТ - виробництво	
Компанія	Країна	Компанія	Країна
Alphabet	США	Intel	США
Microsoft	США	Samsung	Респ. Корея
Oracle	США	Huawei	Китай
Аерокосмічна та оборонна промисловість		Загальна промисловість	
Компанія	Країна	Компанія	Країна
Boeing	США	General Electric	США
United Technologies	США	Honeywell	США
Airbus	Нідерланди	Toshiba	Японія
Хімічна промисловість		Інші сектори	
Компанія	Країна	Компанія	Країна
Dupont	США	Panasonic	Японія
Dow Chemical	США	Sony	Японія
BASF	Німеччина	LG Electronics	Респ. Корея

Джерело: побудовано автором за даними [327, с. 28].

Як показують дані рис. 4.8, у період 1957-2013 рр. на тлі падіння часток фундаментальних і прикладних ДіР бізнес-сектора США відповідно з 10 до 6% та з

30 до 18% загальних обсягів фінансування американськими корпораціями, спостерігається зростання частки дослідно-конструкторських досліджень з 62 до майже 80%.

Такий стан речей пояснюється насамперед особливостями ділової культури підприємницького сектору Сполучених Штатів Америки, у якій корпоративні дослідження і розробки орієнтуються головним чином на швидку віддачу вкладених капіталовкладень, інтенсифікацію процесів комерціалізації інноваційних розробок й одержання у такий спосіб монопольних надприбутків і науково-технічної ренти як на національному, так і міжнародному рівнях. Більше того, об'єктивна необхідність безперервного підвищення науково-технічного й інноваційного рівня виробництва американських компаній та підпорядкування їх досліджень і розробок головній меті одержання монопольних надприбутків спричиняє домінування у галузевій структурі капіталовкладень у дослідження і розробки високотехнологічних й інноваційно-містких галузей і секторів національної економіки.

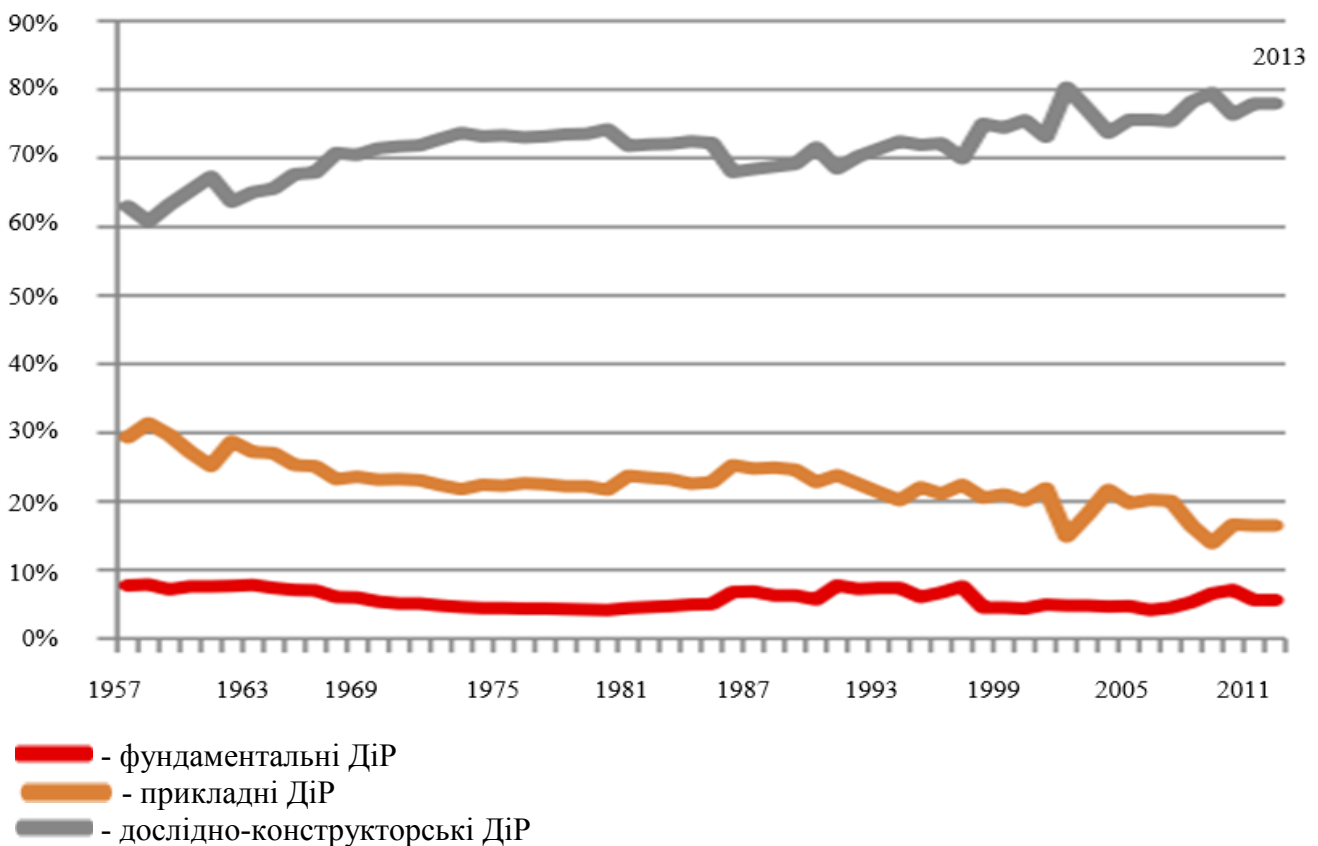


Рис. 4.8. Структура витрат на дослідження і розробки бізнес-сектору США у 1957-2013 рр.

Джерело: [168, с. 2].

Підтвердженням цього є дані табл. 4.6, які показують значне зростання у період 2007-2019 рр. обсягів корпоративних витрат на ДіР, чистих продажів та зайнятості у найбільш інноваційно-містких секторах американської економіки. Зокрема, щорічні обсяги корпоративних витрат на ДіР у аерокосмічній та оборонній промисловості зросли з 7,6 до 8,3 млрд євро, виробництві автомобілів та інших транспортних засобів – з 5,9 до 22,4 млрд, медичній індустрії – з 35,3 до 91,9 млрд, а ІКТ-секторі – з 69,2 до 85,3 млрд відповідно. Подібний структурний розподіл корпоративних витрат на дослідження і розробки повною мірою відбиває їх загальний глобальний тренд, у якому три чверті сукупних інноваційних капіталовкладень 2,5 тис корпорацій, що здійснюють найбільший внесок у глобальний технологічний прогрес, припадають на три сектори – ІКТ, охорону здоров'я й автомобілебудування [327, с. 20].

Таблиця 4.6

Динаміка витрат на ДіР, чистих продажів і зайнятості компаній за окремими секторами економік США і Європейського Союзу у 2007-2019рр.

Регіон	Сектор	Щорічні витрати на ДіР, млрд євро		Чистий продаж, млрд євро		Зайнятість, млн осіб	
		2007	2019	2007	2016	2007	2016
США	Аерокосмічна та оборонна промисловість	7,6	8,3	224,9	271,4	0,8	0,7
	Виробництво автомобілів та інших транспортних засобів	5,9	22,4	227,0	223,4	0,7	0,8
	Хімічна промисловість	4,9	4,3	171,8	178,5	0,3	0,3
	Медична індустрія	35,3	91,9	370,6	610,8	0,8	1,0
	ІКТ-сектор	69,2	85,3	850,1	1266,1	2,8	3,2
	Промисловий сектор	7,7	9,6	388,8	356,5	1,2	1,2
	Інші сектори	12,4	21,0	1233,9	1025,2	1,8	2,2
ЄС	Аерокосмічна та оборонна промисловість	7,7	8,2	117,0	173,8	0,5	0,5
	Виробництво автомобілів та інших транспортних засобів	28,9	65,7	628,0	967,6	2,2	2,9
	Хімічна промисловість	4,0	5,5	169,0	194,0	0,4	0,5
	Медична індустрія	25,8	36,3	212,7	358,6	0,9	1,3
	ІКТ-сектор	24,6	26,9	476,8	516,5	2,2	2,4
	Промисловий сектор	7,0	12,1	492,6	496,1	2,4	2,5
	Інші сектори	10,9	21,0	2062,2	2015,1	5,1	5,5

Джерело: побудовано автором за даними [327, с. 11; 328, с. 28].

Корпоративний сектор Сполучених Штатів Америки, пред'являючи постійно зростаючий попит на високотехнологічні товари і послуги, сам же й оплачує витрати на їх генерування і виведення на ринок, а отже – стає головним драйвером

загальнопланетарного поширення технологій й інноваційних розробок способом їх транскордонної дифузії. Значною мірою цьому сприяє і значне загострення глобальної конкуренції у якісно нових секторах і напрямках науково-технічного прогресу (що формують ядро шостого і сьомого технологічних укладів), які в останні роки активно перетворюються у перспективні об'єкти інвестиційних капіталовкладень, прибуткові сфери підприємницької діяльності та нові точки нагромадження глобального капіталу.

Глобальне поширення американськими компаніями своїх інноваційних розробок реалізується різноманітними механізмами і каналами (внутрішніми чи мережевими), а також з використанням інвестиційних і так званих неакціонерних (*non-equity*) форм участі. У даному контексті цілком аргументованою є характеристика каналів дифузії інновацій К. Маскуса [226], який здійснює їх групування на два сегменти: з одного боку, формальні ринкові канали – прямий експорт, пряме іноземне інвестування, ліцензування і міжнародне спільне підприємництво; а з другого – неформальні, або неринкові канали – імітація, міжнародна трудова міграція, міждержавний рух патентної інформації.

Є всі підстави стверджувати, що саме багатонаціональні підприємства Сполучених Штатів Америки найбільшою мірою використовують нині весь спектр каналів дифузії інновацій, здобуваючи усталених конкурентних переваг на усіх сегментах глобального ринку. При цьому якщо у доглобалізаційну епоху їх науково-дослідна база обмежувалась головно внутрішньокорпоративними ресурсами і державними кордонами, то нині вона дедалі більшою мірою диверсифікується за рахунок ресурсного потенціалу локалізації інноваційної діяльності з максимальним її пристосуванням до місцевих умов базування дочірніх компаній і відділень БНП.

Це справляє потужний вплив на усі структурні компоненти інноваційної політики американських БНП, спричиняючи в останні десятиліття їх глибокі якісні трансформації. Йдеться насамперед про набуття ними яскраво виражених міжнародних рис і характеристик, котрі матеріалізуються як у значному розширенні зарубіжних мереж науково-дослідних лабораторій і центрів корпорацій, так і виході за національні кордони практично усіх ланок відтворення науково-технічних розробок – від генерування ідей, до їх втілення в інноваційних розробках з

подальшим масовим виробництвом інноваційно-містких товарів і їх збутом на світових ринках. Інакше кажучи, сфера генерування компаніями технологічних інновацій і високотехнологічного виробництва дедалі більшою мірою набуває наднаціонального характеру з об'єднанням в єдині транснаціональні технологічні мережі усіх фрагментованих ланок продукування і комерціалізації інновацій. Якщо у 1975 р. сукупні витрати БНП Сполучених Штатів Америки на фінансування ДіР своїх зарубіжних підрозділів становили 1,5 млрд дол. США, у 1981 р. – 3,2 млрд, то у 1999р. вони досягнули 18,1 млрд, у 2005 р. – 27,7 млрд, у 2008 г. – близько 37 млрд [445, с. 201], у 2012 р. – майже 45 млрд [299, с. 4-64], а у 2014 р. (останні доступні дані) – 52,2 млрд [300, с. 4-69]. Як показують дані додатку Н, найбільші масштаби інноваційних розробок зарубіжних підрозділів американських БНП сконцентровані нині у країнах Європи, на які сукупно припадало понад 59% загальних зарубіжних капіталовкладень у ДіР (30,8 млрд дол. США) у 2014 р.. На другому місці – Азійсько-Тихоокеанський регіон – 24,1% (12,6 млрд), на третьому – Латинська Америка – 4,4% (2,3 млрд), на четвертому – Середній Схід – 5,6% (2,9 млрд).

У країновому вимірі найбільші капіталовкладення у ДіР зарубіжних підрозділів здійснені у Німеччині – 8,3 млрд дол. США та Великобританії – 6,3 млрд; далі йдуть Швейцарія – 4,1 млрд, Канада – 3,4 млрд, Китай – 3 млрд, Індія – 2,9 млрд, Ізраїль – 2,7 млрд, Японія – 2,5 млрд, Франція і Ірландія – по 2,4 млрд, Бельгія, Нідерланди і Бразилія – по 1,2 млрд відповідно. З того часу як компанія Motorola заснувала у 1993р. свій перший науково-дослідний центр у КНР, а у 1997р. на китайський ринок вийшла корпорація Bell Labs (заснувавши свої науково-дослідні підрозділи у Пекіні і Шанхаї), кількість подібних структур у цій країні значно зросла. Колосальні інноваційні вкладення американських БНП у свої зарубіжні відділення у Китаї дають їм змогу значно розширити свої ДіР, що здійснюються у США, а отже – наростити свій конкурентоспроможний вплив на глобальний науково-технологічний трансфер.

Наголосимо, що наростаюча тенденція до інтернаціоналізації американськими БНП своїх ДіР значно акселерується у міру зростання наукомісткості продукції та ускладнення технологічних процесів. Вони значно актуалізують питання розширення масштабів використання ними глобального науково-дослідного

потенціалу, у тому числі способом залучення висококваліфікованих наукових й інженерних кадрів, фінансування спільних з іноземними партнерами інноваційних проектів і програм, а також ефективного комбінування інтернальних (внутрішньокорпоративних) та екстернальних (зовнішніх) каналів ресурсного забезпечення інноваційного процесу. З цієї точки зору кожна американська корпорація, виводячи за національні кордони свої ДіР, переслідує стратегічну мету – подолання існуючих їх «вузьких місць» та посилення своєї технологічної експансії на зарубіжні ринки.

Поряд з делегуванням проведення досліджень і розробок своїм зарубіжним підрозділам американські БНП активно застосовують також інструмент ліцензійних угод, що дають їм можливість брати активну участь у діяльності іноземних бізнес-структур і отримувати доходи за користування останніми їх патентами і ліцензіями. Крім того, активізується процес укладення угод про управління, згідно яких американські БНП реалізують управління і технічне обслуговування діяльності іноземних компаній в обмін на участь у їх прибутках і частку у капіталі; а також субконтрактація при укладенні корпораціями субконтрактів з іноземними компаніями на виконання різного роду робіт (у тому числі науково-технічного профілю) чи поставку окремих товарів.

Разом з тим, стремління великих багатонаціональних структур іноземних країн до завоювання американського ринку та нарощування свого конкурентоспроможного впливу на його окремі сегменти дедалі більшою мірою мотивує їх до створення розгалужених мереж науково-дослідних центрів у Сполучених Штатах Америки. Тож сучасний статус США у загальносвітових процесах інтернаціоналізації корпоративних ДіР не обмежується фінансуванням американськими БНП досліджень і розробок своїх зарубіжних підрозділів, але й включає також масовий притік капіталовкладень в інноваційні розробки підрозділів іноземних корпорацій, що дислокуються у Сполучених Штатах Америки. Зокрема, у 2014 р. (останні доступні дані) їх сукупний вартісний обсяг становив майже 57 млрд дол. США [300, с. 4-66] (тоді як у 1997 р. не перевищував 17,2 млрд, а у 2007 р. – 41 млрд [299, с. 4-61]) з домінуючим (понад 70%) припливом фінансування у

виробничий сектор (табл. 4.7). Це еквівалентно 16,7% загальних витрат американського бізнесу на дослідження у розробки у 2014 р. (340,7 млрд дол. США [221, с. 32]), що свідчить про активне включення американської науково-дослідної інфраструктури до глобальних мереж генерування компаніями багатьох країн світу своїх інноваційних розробок. Найбільш залученими у дослідження і розробки на теренах США є нині багатонаціональні підприємства Швейцарії – 10,6 млрд дол. США (18,6% загальних витрат підрозділів іноземних компаній), Великобританії – 7,3 млрд (12,8%), Франції – 6,7 млрд (11,8%), Японії – 7,7 млрд (13,5%), Німеччини – 7,1 млрд (12,5% відповідно). Загалом же понад 90% загальних витрат на ДіР підрозділів іноземних компаній у США припадає на європейські, японські і канадські компанії, на які і припадає основний масштаб глобального технологічного трансферу.

Таблиця 4.7

Географічна і секторальна структура корпоративних витрат на ДіР підрозділів іноземних БНП, що дислокуються у Сполучених Штатах Америки, у 2014 р., млн дол. США

Країна походження іноземних компаній	Усі сектори	Виробничий сектор						Невиробничий сектор		
		усього, у тому числі	хімічна промисловість	машинобудування	комп'ютерна й електронна продукція	електричне обладнання	транспортне обладнання	оптова торгівля	інформація	професійні, технічні, наукові послуги
Канада	509	346	1	к.д.	к.д.	0	212	14	75	58
Європа, у тому числі	42068	34579	19791	2491	3363	997	5225	2790	726	3289
Франція	6449	6242	к.д.	к.д.	1625	к.д.	к.д.	к.д.	287	57
Німеччина	7080	5791	2058	к.д.	171	19	к.д.	238	к.д.	к.д.
Нідерланди	2362	1672	252	к.д.	к.д.	0	к.д.	505	3	к.д.
Швейцарія	10551	8539	к.д.	45	к.д.	к.д.	к.д.	к.д.	5	1564
Великобританія	7269	6754	5033	76	298	к.д.	641	118	198	179
Інші	8058	5581	1149	229	134	к.д.	к.д.	1522	к.д.	к.д.
АТР, у тому числі	10539	3636	1391	к.д.	515	73	852	4963	к.д.	к.д.
Японія	7865	2920	1297	195	440	69	574	3550	165	1109
Інші	2674	716	94	к.д.	75	4	279	1412	к.д.	к.д.
Інші	3788	2563	1224	к.д.	к.д.	0	6	640	к.д.	к.д.
Усі країни	56904	41124	22407	2835	5000	1070	6295	8407	1235	4905

к.д. – конфіденційні дані.

Джерело: побудовано автором за даними [300, с. 4-66].

Своєю чергою, галузево-секторальний розподіл капіталовкладень у ДіР іноземних компаній засвідчує, з одного боку, наявність у США інфраструктурного забезпечення для проведення корпоративних ДіР, а з другого – високий рівень платоспроможного попиту на продукцію іноземних компаній хімічної промисловості (22,4 млрд; 39,4% загального обсягу), оптової торгівлі (8,4 млрд; 14,8%), виробництва транспортного обладнання (6,3 млрд; 11,1%), комп'ютерної й електронної продукції (5 млрд; 8,8%), а також професійних, технічних і наукових послуг (4,9 млрд; 8,6% відповідно).

Принагідно особливо відзначити, що домінуючі позиції американських корпорацій у глобальному інноваційному прогресі обумовлені насамперед їх неперевершеними конкурентними перевагами, порівняно з іншими учасниками інноваційного процесу. Ці переваги пов'язані, з одного боку, з безперешкодним доступом компаній до фінансового капіталу (на відміну від науково-дослідних установ державного сектора) та здатністю контролювати транскордонний технологічний трансфер; а з другого – із значно нижчими ризиками інноваційної діяльності в силу високої диверсифікації фінансово-господарської діяльності (на відміну від венчурних фондів).

Не слід скидати з рахунків і таких стратегічних цілей фінансово-господарської діяльності корпорацій як можливість їх оперативного виходу на зарубіжні ринки, гнучке пристосування до ринкових кон'юнктурних змін, підготовка висококваліфікованих кадрів, економія фонду оплати праці у відповідності з інтересами діяльності компаній у тому чи іншому регіоні, а також ефективна диверсифікація ризиків їх інноваційної й господарської діяльності, оптимізація податкового навантаження на бізнес та нарощування показників ринкової капіталізації. У такий спосіб формуються так звані мотиви першого і другого рівнів [438] інтернаціоналізації інноваційної діяльності американських БНП, яка має своїм закономірним наслідком значну активізацію трансферу технологій й інноваційних розробок на внутрішньо- і міжкорпоративному рівнях. Про його сучасні масштаби красномовно свідчать такі дані: у період 2001-2012 рр. його вартісний обсяг зріс на

42% і досягнув на кінець періоду 823 млрд дол. США [438], справивши потужний вплив як на структурну модернізацію американської економіки, так і консолідаційні процеси на її галузево-секторальному рівні.

Значне загострення конкурентної боротьби корпоративних бізнес-структур за глобальне технологічне лідерство, диверсифікація потреб глобального споживача у нових зразках інноваційно-місткої продукції дедалі більшою мірою вмотивовують американські БНП до якісної зміни і *у системі управління інноваційною діяльністю*. Йдеться насамперед про стратегічне переформатування ними своєї діяльності у сфері ДіР з урахуванням трендів розвитку інформаційної економіки і основних напрямів науково-технічного прогресу. У практичному плані це виявляється у поступовому відході корпорацій від традиційної централізованої моделі організації своїх ДіР та розбудови *мережевої моделі досліджень і розробок*. Остання характеризується більш широким використанням корпораціями складної міжнародної спеціалізації у сфері досліджень і розробок з глибокою інтеграцією інноваційної діяльності у рамках усієї корпоративної структури.

За таких умов кожен структурний підрозділ компанії спеціалізується на тому її ланцюгу, де можливими є не тільки максимальне скорочення трансакційних витрат на інноваційні розробки, але й найефективніше комбінування взаємодоповнюючих ресурсів та забезпечення найбільшої конкурентоспроможності інноваційних продуктів. Як приклад можна навести корпорації Control Data та Motorola, які з метою економії трансакційних витрат та розширення використання глобальних ресурсів інноваційного розвитку розміщують свої науково-дослідні лабораторії і центри у США, центри з розробки програмного забезпечення в Індії, а промислового дизайну – в Італії. Частка експортних надходжень у структурній динаміці доходів ІТ-індустрії Індії упродовж останнього десятиліття стабільно становила 68-70%, при цьому на США припадає понад 50% загального обсягу експортних доходів [417].

Своєю чергою, корпорація Apple, розміщуючи свої ДіР- підрозділи у США, делегує функцію збирання своєї продукції тайванській компанії Hon Hai Precision Industry (відомій також під назвою Foxconn Technology Group – Foxconn) – світовому лідеру з виробництва комп'ютерної техніки, електроніки і засобів зв'язку.

Більшість екранів для продукції Apple виробляють японські корпорації Japan Display і Sharp; виробництво скануючих відбитки пальців кнопок для моделей iPad і iPhone сконцентровано на виробничих потужностях тайванських корпорацій TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company) і Xintec; акселерометрів – німецької компанії Bosch; батарей – корпорацій Samsung (Респ. Корея) і Huizhou Desay Battery (КНР); камер – японської компанії Sony; процесорів і мікросхем – Samsung. Загалом же, загальна кількість постачальників комплектувальних для техніки Apple нараховує понад 200 компаній з усього світу [560, с. 7], що свідчить про мережевий характер коопераційних взаємозв'язків американської корпорації та конкупераційний формат її взаємодії з іноземними фірмами.

Інтернаціональні механізми корпоративної інноваційної діяльності американських БНП демонструють нині найвищу ефективність способом створення *міжнародних стратегічних альянсів у сфері ДіР*. Так, за даними Національної наукової фундації США, нині тільки з компаніями Азійсько-Тихоокеанського регіону (за виключенням Японії) американські БНП уклали близько 50 стратегічних альянсів науково-дослідного спрямування, у тому числі з індійськими – 15, китайськими – 12, корейськими – 11. Натомість з японськими компаніями укладено стільки стратегічних альянсів, скільки сукупно з усіма іншими країнами Азії [242, с. 19].

Висока динаміка створення в останнє десятиліття американськими БНП подібних структур фактично являє собою неминучу і закономірну тенденцію сучасного світогосподарського розвитку і обумовлена значним зростанням корпоративних витрат на дослідження і розробки, високими ризиками їх інноваційної діяльності та швидким моральним старінням згенерованих інноваційних продуктів. За таких умов міжнародні стратегічні альянси (особливо в частині угод щодо розробки і доступу до технологій) дають змогу компаніям не тільки ефективно оптимізувати корпоративні витрати на ДіР, але й добиватись конвергенції своїх бізнес-концепцій (у тому числі експортних стратегій, податкового адміністрування, систем розподілу прибутків та інвестиційної діяльності тощо), урегульовувати права власності на матеріальні і нематеріальні активи, а також диверсифікувати свої інноваційні портфелі

способом придбання нових технологій і забезпечення ефективнішого використання дефіцитного висококваліфікованого персоналу.

З-поміж прикладів стратегічних альянсів у сфері ДіР за участі американських компаній можна навести, зокрема, союз корпорації IBM з кількома фірмами у сфері розробки персональних комп'ютерів. Так, корпорація Lotus розробила прикладне програмне забезпечення, а Microsoft – операційну систему для мікропроцесора, який згодом був випущений компанією Intel. Загалом же IBM вже заснувала технологічні альянси з більш ніж 40 партнерами по всьому світу, об'єднавши на своїй платформі технології, інноваційні розробки і клієнтські бази у сфері телекомунікацій та суміжних з ними галузях [19]. Конкурентними перевагами подібних союзів є їх висока здатність до спільної з компаніями-партнерами розробки нових поколінь інноваційної продукції та формування у такий спосіб галузевих стандартів високотехнологічного виробництва.

Крім того, технологічні стратегічні альянси за участі американських БНП дають їм широкі можливості щодо колективного патентного захисту своїх технологічних розробок кількома партнерами. Так, діяльність технологічних альянсів значно ускладнює доступ третіх агентів до згенерованих ними інноваційних продуктів традиційними каналами. Йдеться про те, що такі союзи передбачають в якості обов'язкової умови спільні дії партнерів щодо встановлення таких міжнародних стандартів, що значно підвищують вхідні бар'єри входу на ринок суб'єктів, які не є членами альянсів (у тому числі й нових інноваційних продуктів з країн, що розвиваються). Тож для більшості країн, що розвиваються, чи не єдиним механізмом придбання нових технологій є нині внутрішньофірмовий трансферт БНП, а не міжфірмові союзи між незалежними компаніями. Це об'єктивно мотивує їх до укладення партнерських технологічних союзів з великими корпоративними структурами США.

Принагідно особливо відзначити, що до створення міжнародних стратегічних альянсів у сфері ДіР тяжіють нині не тільки великі високотехнологічні БНП Сполучених Штатів Америки, які за своєю природою і масштабами науково-дослідної діяльності об'єктивно зорієнтовані на ефективне управління мережею різних типів

транскордонних угод з метою максимального використання переваг власності та підвищення ефективності трансферу технологій, але й менш технологічні компанії з нижчою ринковою капіталізацією. І хоча управління такими мережами потребує від останніх значних фінансових й управлінських ресурсів, однак їх участь у подібного роду об'єднаннях продиктована логікою необхідності підтримки достатнього рівня своїх технологічних компетенцій [243, с. 599-617] на основі міжнародної (внутрішньої і зовнішньої) технологічної мереживізації своїх ДіР, їх комплексної координації і забезпечення оптимальних конкурентних переваг [414, с. 515-542].

Важливим рушієм розвитку корпоративного сектора науково-технічного прогресу у США є нині *венчурний інноваційний бізнес*. Як високодохідна сфера інвестиційних капіталовкладень у ДіР (із середньою дохідністю на рівні 30%, а за найбільш сприятливих умов – 60-70% річних [576, с. 46]), він активно розвивається сьогодні на інституційній платформі корпоративних венчурних фондів. Їх ядро формує капітал великих корпорацій з високим рівнем тісноти зв'язків компаній-реципієнтів капіталу з материнськими підрозділами корпорацій, що забезпечує системну технологічну модернізацію корпоративної виробничої структури. Так, ще у період 1980-х років американська венчурна індустрія пережила небачений дотепер бум персональних комп'ютерів. Про це свідчить, зокрема, той факт, що у період 1980-1990-х років сукупна ринкова капіталізація промисловості персональних комп'ютерів зростає практично з нуля до 100 млрд дол. США, що стало чи не найбільшим в історії країни нагромадженням капіталу. Особливо прикметним є те, що 70% компаній даного сектору економіки були венчурними [576, с. 43], з-поміж найвідоміших – Cisco, Compaq, Cray, Genentech, Lotus, Microsoft, Netscape, Starbucks, Sun Microsystems. Дотепер красномовним підтвердженням високої ефективності функціонування американського венчурного бізнесу є той факт, що провідні позиції у глобальному бізнесі за показниками ринкової капіталізації посідають компанії Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon і Facebook, загальна чисельність персоналу яких становить близько 544 тис осіб, а ринкова капіталізація на початок 2021 р. – майже 3,5 трлн дол. США²⁵.

²⁵ Примітка.

Підраховано автором за даними офіційних сайтів компаній.

Зазначені вище «маяки» колосальної за масштабами бізнес-діяльності найвідоміших американських корпорацій-левіафанів слугують найпотужнішим акселератором динамічного зростання венчурного бізнесу у США, особливо в останнє десятиліття. Так, у 2020 р. у державі функціонували 1965 венчурних компаній, що управляють 3680 активними венчурними фондами з загальною вартістю венчурних активів в управлінні на рівні 548,2 млрд дол. США [245, с. 13]. Упродовж 2014-2020 рр. венчурна індустрія США щорічно залучала капіталу на суму від 35,4 до 74,5 млрд дол. (рис. 4.9); у 2020 р. 207 американських венчурних фірм мали у своєму управлінні понад 500 млн дол. США капіталу, а 10,6 тис інвесторів з усього світу зробили капіталовкладення в американські компанії [245, с. 14]. Активи американських венчурних фондів географічно сконцентровані у трьох штатах – Каліфорнії, Массачусетсі і Нью-Йорку, на які сукупно припадає 85% сукупного капіталу в їх управлінні [245, с. 14], тоді як за межами даних штатів капіталізація венчурних фондів залишається відносно низькою і не перевищує 23,5 млн дол. США [244, с. 5].

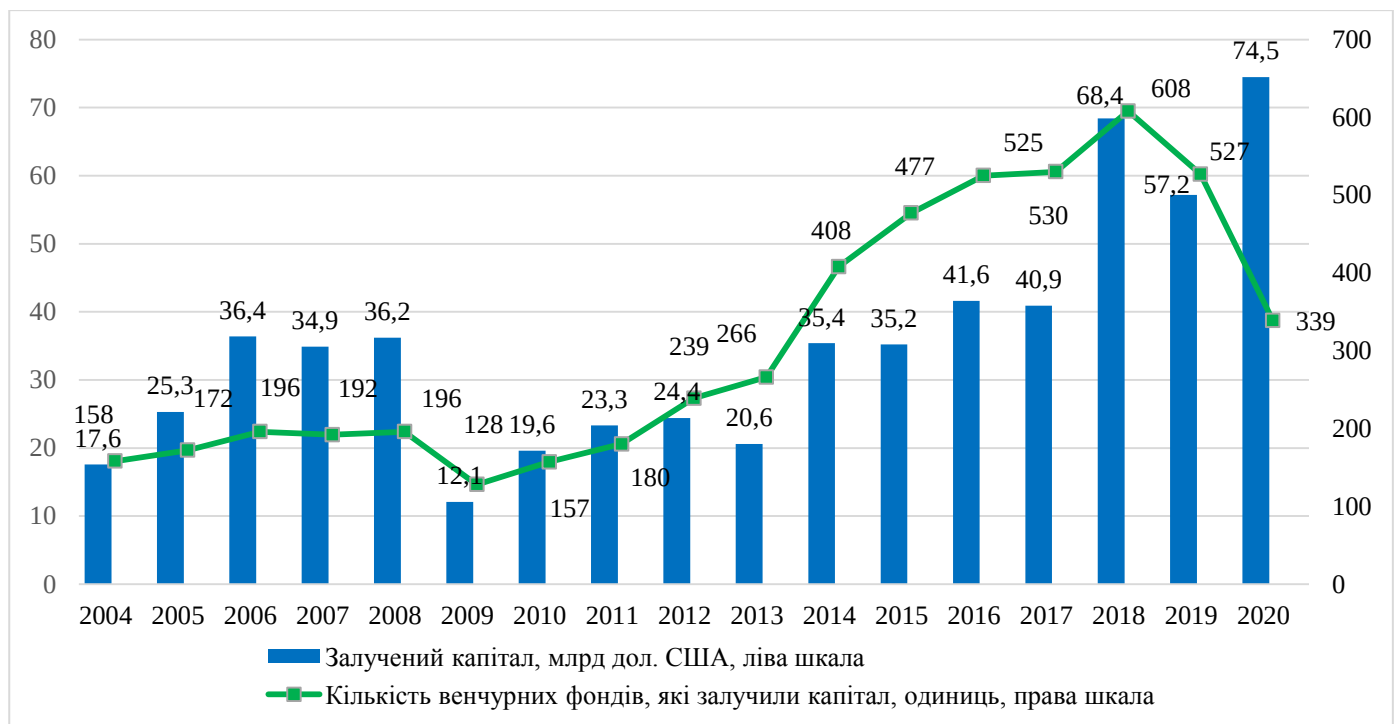


Рис. 4.9. Основні показники венчурного фінансування у США у 2004-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [244, с. 15; 245, с. 22].

Американська венчурна індустрія, активно заявивши про себе у другій половині 1970-х років, за роки свого існування перетворилась не тільки у масштабний сегмент

економіки США, але й потужний рушій розвитку її наукомістких і високотехнологічних галузей у руслі провідних трендів глобального інноваційного поступу. Достатньо сказати, що на початок 2015 р. ринкова капіталізація близько 4 тис провідних американських компаній перевищила 21 трлн дол. США, з яких 670 компаній (або 18% їх загальної кількості) було створено на основі венчурного фінансування), а їх загальна капіталізація перевищила 4,8 трлн дол. [433]. Загалом же з 1977 р. до 2005 р. завдяки венчурному фінансуванню у США було створено близько 25 млн. нових робочих місць [433], а підприємницькі структури, створені на його основі, посідають доволі стійкі конкурентні позиції як на внутрішньому, так і міжнародному ринках. У табл. 4.8 подано детальні дані, що характеризують сучасні ринкові позиції американських компаній, створених завдяки венчурному фінансуванню.

Таблиця 4.8

**Основні показники, що характеризують ринкову диспозицію компаній
США, створених на основі венчурного фінансування у 2004-2020 рр.**

Рік	Кількість венчурних фондів, усього	Кількість компаній, створених на основі венчурних інвестицій, усього	Акумуляований капітал, усього, млрд дол. США	Кількість існуючих венчурних фондів	Кількість компаній, що залучили венчурний капітал в останні 8 років	Активи в управлінні венчурних фондів, млрд дол. США	Середній розмір венчурного фонду, млн дол. США	Середній розмір компаній, створеної на основі венчурних інвестицій, млн дол. США	Медіанний розмір венчурного фонду, млн дол. США	Медіанний розмір компаній, створеної на основі венчурних інвестицій, млн дол. США
2004	2386	983	264,8	1670	872	166,9	99,9	110,5	50,0	...
2005	2563	1046	291,4	1676	917	182,2	108,7	119,7	71,0	...
2006	2740	1117	314,8	1691	946	200,2	198,8	204,8	95,0	65,2
2007	2932	1172	349,3	1614	931	227,6	205,7	224,2	115,5	69,6
2008	3128	1233	381,3	1411	829	228,2	182,5	227,3	82,0	65,6
2009	3256	1277	394,5	1300	781	230,7	118,1	225,4	50,0	69,8
2010	3413	1337	414,1	1319	793	241,8	141,0	242,1	50,0	75,8
2011	3593	1416	438,4	1393	837	256,9	155,9	260,7	45,0	76,8
2012	3832	1521	463,4	1464	892	256,0	124,5	246,6	25,0	65,3
2013	4098	1633	484,1	1554	952	266,7	91,3	245,5	28,9	60,7
2014	4506	1831	520,5	1766	1085	291,7	109,3	241,8	22,1	51,3
2015	4983	2041	560,6	2051	1234	326,7	102,7	234,0	20,3	47,3
2016	5508	2263	606,6	2380	1384	343,6	111,4	221,6	29,6	42,1
2017	6038	2525	647,5	2782	1612	359,6	101,3	210,9	25,8	40,5
2018	6646	2799	715,9	3233	1826	437,6	150,0	241,5	30,2	42,9
2019	7173	3013	773,1	3580	1956	492,0	130,6	259,6	44,5	46,3
2020	7512	3127	847,6	3680	1965	548,2	229,2	281,3	75,0	47,5

Джерело: побудовано автором за даними [244, с. 11; 245].

Вони свідчать, що у період 2004-2020 рр. загальна кількість венчурних фондів у США зросла з 2,4 до 7,5 тис, а кількість венчурних компаній – з 983 до 3,1 тис. Вартість акумульованого венчурного капіталу зросла за вказаний період у 3,2 разу (з 264,8 до 847,6 млрд дол. США), а активи в управлінні – у 3,3 разу (з 166,9 до 548,2 млрд) за відносно стабільної кількості існуючих венчурних фондів та кількості компаній, що залучали венчурний капітал упродовж останніх 8 років. Значним приростом протягом 2004-2020 рр. характеризуються і такі показники як середній розмір венчурного фонду (з 99,9 до 229,2 млн дол. США) та середній розмір венчурної компанії (з 110,5 до 281,3 млн дол.). Динаміка усіх зазначених вище показників свідчить про значне нарощування капіталізації американської венчурної індустрії та зростання результативності діяльності компаній, створених на основі венчурних інвестицій.

Ще одна специфічна риса корпоративного венчурного фінансування американських компаній – це розширення в останнє десятиліття венчурного капіталу, що спрямовується на розширення виробництва інноваційно-місткої продукції. Зокрема, у 2020 р. у структурі вкладень венчурного капіталу 26,5% його вартісних обсягів займали проекти фінансування ранніх стадій інноваційних проектів; 67,2% – пізніх стадій і 6,% – передстартового (так званого посівного) фінансування. Натомість у кількісному вираженні найбільша частка венчурних проектів припадає на посівне фінансування (4859 з 11651, або 41,7% їх загальної кількості у звітному році), далі йдуть рання (3450, або 29,6%) та пізня (3342, або 28,7% відповідно) стадії [245, с. 27, 28]. З цих даних можна також зробити висновок про націлене фінансування американськими інвесторами найбільш ризикованих етапів створення інноваційно-місткої продукції та реалізації стратегій «агресивного інвестування» з метою отримання найбільшої технологічної ренти та здобуття вагомих конкурентних переваг на глобальному ринку.

Як бачимо, сучасна великомасштабна науково-технічна, інноваційна і патентно-ліцензійна діяльність корпоративних бізнес-структур США, формування ними стратегічних альянсів надають їм неперевершених конкурентних переваг у глобальному технологічному обміні. Нині вони мають найвищий у світі індекс

технологічної спеціалізації у сфері високошвидкісних обчислень (1,76 у 2016-2017 рр.) та аналізу точної інформації (1,69); а індекс технологічної спеціалізації американських компаній-лідерів у сфері велико-містких і високошвидкісних систем зберігання даних (1,06) значно перевищує відповідний показник ЄС – 28 і Японії (рис. 4.10).

	ЄС-28	США	Японія	Китай	Решта країн
Високошвидкісні мережі	1,42	1,36	0,72	1,58	0,72
Мобільний зв'язок	1,60	1,22	0,62	1,64	0,84
Системи безпеки	1,63	1,42	0,74	1,29	0,64
Сенсорні пристрої	2,07	0,99	0,78	0,50	0,92
Високошвидкісні обчислення	0,77	1,76	0,82	0,82	0,77
Велико-місткі і високошвидкісні системи зберігання даних	0,60	1,06	0,97	0,33	1,32
Аналіз точної інформації	1,34	1,69	0,78	1,17	0,54
Технології когнітивного пізнання	1,08	1,08	1,19	0,79	0,75
Людина-інтерфейс	0,51	0,65	0,82	1,34	1,59
Технології зображення і звуку	0,71	0,63	1,40	0,76	1,02
Пристрої інформаційного зв'язку	0,80	0,63	1,20	0,75	1,20
Засоби електронного вимірювання	2,75	1,38	0,78	0,18	0,44
Інше	0,37	0,82	1,31	0,44	1,20

Рис. 4.10. Індекс технологічної спеціалізації компаній основних підгалузей сектору ІКТ за країнами базування материнських компаній у 2016-2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [327, с. 88].

Отже, підіб'ємо підсумки. Багатонаціональні підприємства Сполучених Штатів Америки є в теперішній час головними драйверами не тільки національного, але й глобального науково-технічного й інноваційного розвитку. Їх великомасштабні витрати на дослідження і розробки, використання диверсифікованих механізмів продукування і комерціалізації інновацій, концентрація науково-технічних ресурсів і поглинання конкурентів є запорукою досягнення усталених конкурентних переваг на глобальному високотехнологічному ринку і диверсифікації корпоративних інноваційних портфелів.

Водночас сучасні умови техноглобалізму значно загострюють конкуренцію між компаніями за панування на високотехнологічному сегменті глобального ринку, створюючи потужні стимули для торгівлі технологіями й інноваційними розробками, імплементації корпоративних стратегій інтеграції та поглиблення міжнародної науково-технічної кооперації на принципах стратегічного партнерства і конкуперативності. А розбудова стратегічних міжкорпоративних відносин у сфері науки і

техніки розглядається корпораціями як раціональна альтернатива злиттів і поглинань.

Беручи активну участь у дослідницьких програмах і проектах приймаючих країн, американські БНП справляють потужний вплив на функціонування їх національних інноваційних систем способом розбудови коопераційних відносин з місцевими університетами, науково-дослідними лабораторіями й центрами, у тому числі на основі грантових механізмів, партнерств та спільних досліджень. У той самий час інноваційна діяльність зарубіжних підрозділів корпоративних структур США орієнтується на переведення за кордон лише стратегічно незначних елементів науково-дослідної й інноваційної діяльності за концентрації більшої частини ДіР у Сполучених Штатах Америки. Це надає американським БНП позаконкурентного статусу у процесах глобального технологічного трансферу і дифузії знань й інновацій у світових координатах.

4.3. Механізми утримання університетами США конкурентного лідерства у глобальному «трикутнику знань»

Невід’ємним компонентом реалізації Сполученими Штатами Америки стратегії глобального конкурентного лідерства в умовах техноглобалізаційних трансформаційних зрушень у світогосподарській системі є університети. Органічно поєднуючи у своїй діяльності освітню і наукову діяльність, а також підготовку науковців і професіоналів, вони відіграють провідну роль у процесах генерування, комерціалізації і дифузії знань та інновацій. Нині американські університети є не тільки важливими науково-дослідними центрами з проведення досліджень і розробок та генерування піонерних інновацій в усіх сферах науки і техніки (особливо інженерного профілю), але й їх активного просування по усьому світу в інтересах розвитку національної, регіональної та місцевої економік. Про це свідчить, зокрема, сучасна структура академічних працівників, 17% яких на регулярній основі залучені до виконання спільних з промисловими компаніями наукових досліджень; 18% – надають бізнес-сектору консалтингові послуги; 5% – беруть участь у патентуванні, а 3% – є активними учасниками різних форм академічного

підприємництва [47, с. 694-707]. І це без урахування їх активної участі у різного роду спонсорованих і контрактних дослідженнях і розробках, масштаби якої навіть неможливо кількісно оцінити у силу відсутності повної і надійної статистичної бази.

Академічний сектор США робить також неоціненний внесок у підготовку висококваліфікованих кадрів і науково-дослідного персоналу для усіх сфер національного промислового сектору і державних лабораторій, формуючи потужний ресурс для наукових й інженерних відкриттів заради динамічного прогресу у якості життя населення. Підтвердженням вагомого впливу ДіР академічного сектора на динаміку макроекономічного зростання США є, зокрема, високий рівень рентабельності капіталовкладень у дослідження і розробки університетів, який за оцінками Е. Мансфілда становить щонайменше 28%. Крім того, дані опитування, проведеного ним серед професіоналів, відповідальних за корпоративні ДіР 76 найбільших компаній США, виявили, що без внеску академічних установ у науково-технічний прогрес нерозробленими були б близько 11% нових продуктів та 9% нових виробничих процесів [223, с. 773-776].

Центральним ядром американської системи вищої освіти є 235 дослідницьких університетів: їх випускниками є 60% усіх зайнятих у сфері науки і техніки; через мережу їх коледжів проходять навчання 22% усіх студентів, котрі навчаються за чотирирічними програмами; тут присуджується 33% усіх бакалаврських ступенів (з них 42% припадає на природничі науки і технічні дисципліни); а 54% докторів наук отримали тут свої перші наукові ступені [606, с. 101]. Вони здійснюють підготовку від 60 до 80% загальної кількості докторантів з комп'ютерних, математичних, інженерних й інформаційних наук та від 78 до 95% професійних кадрів бакалаврського рівня для американської економіки [419, с. 22]. Своєю чергою, близько 80% усіх досліджень і розробок, згенерованих системою вищої освіти, припадає на дослідницькі університети [606, с. 101].

Феномен дослідницьких університетів, зародившись у Пруссії ще на початку XIX ст., проник на терени США тільки після закінчення громадянської війни 1861-1865 рр. Практично до початку 1940-х років американські дослідницькі університети, не отримуючи фінансової підтримки з боку держави на проведення фундаментальних досліджень, не відігравали якої-небудь важливої ролі в

інноваційній системі Сполучених Штатів і залишались осторонь найважливіших науково-технічних зрушень у національній економіці і господарській практиці. Однак, ситуація докорінно змінилась після 1945 р., коли на найвищому державному і суспільному рівнях було оцінено колосальний внесок американських університетів у розробку фундаментальних технологій військового призначення. Тож саме з цього часу на практиці почали активно впроваджуватись ідеї тодішнього президента В. Буша щодо необхідності значного розширення урядового фінансування університетських досліджень, висловлені ним у відомій доповіді «Наука – нескінченна межа» (*Science – The Endless Frontier*) [26, с. 30].

Уже у 1950-1970-х роках масштабна державна підтримка ДіР університетського сектора дала змогу вивести наукову діяльність американських університетів на якісно вищий щабель розвитку. А ухвалення у 1980 р. Закону Бей-Доула запустило у дію важливий інститут права університетів на інтелектуальну власність через патентування винаходів, що стали результатом їх ДіР, здійснених за кошти державного бюджету, та продаж ліцензій бізнес-структурам. Це справило потужний каталізуючий вплив не тільки на процеси комерціалізації результатів фундаментальних досліджень університетів через їх масштабне залучення до ліцензійних угод і підприємництва, але й нарощування масштабів високотехнологічного експорту США, активізацію створення у державі нових компаній та генерування якісно нових продуктів і послуг з подальшим їх виведенням на національний і міжнародний ринки. Про усвідомлення на найвищому державному рівні ролі і значення університетів в економічному й інноваційному розвитку Сполучених Штатів Америки свідчить вагоме місце, що відводиться їм у більшості національних стратегій держави, насамперед у Стратегії національної безпеки США. Подібно горизонтальним політикам Євросоюзу, політика США щодо університетської діяльності «червоною ниткою» проходить через усі складові національної безпеки держави, знаходячи у них своє комплексне відображення.

З огляду на це, цілком закономірними виглядають результати дослідження, проведеного Науковою коаліцією США (до складу якої належать нині близько 50 провідних дослідницьких університетів Сполучених Штатів). Вони демонструють значно вищий рівень прибутковості фінансово-господарської діяльності

економічних агентів, котрі мають коопераційні зв'язки з дослідницькими університетами [462, с. 112]. Останні, функціонуючи у режимі відкритої науки й інституційної автономії, демонструють колосальну схильність до підприємницької діяльності та диференціації напрямів наукових фундаментальних і прикладних досліджень. У даному контексті цілком влучним видається кваліфікація американських дослідницьких університетів як основних і найпотужніших активів США [285].

Про сучасні конкурентні позиції американських університетів на глобальному ринку освітніх послуг і у сфері ДіР можна судити за багатьма показниками й індикаторами, найважливішими з яких є, зокрема, кількість лауреатів Нобелівської премії з числа університетських викладачів, частка згенерованих академічним сектором інноваційних розробок, кількість отриманих патентів та інших охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності та ін. Так, частка дослідницьких університетів США у проведенні фундаментальних досліджень і розробок становить нині 60% [5, с. 12] порівняно з 38% у 1960 р. [419, с. 22]. У період 1972-2016 рр. щорічний вартісний обсяг фінансування університетських ДіР зріс з 10 до 65 млрд дол. США, у тому числі федерального – з 7 до 35 млрд, а нефедерального – з 3 до 30 млрд відповідно²⁶ (рис. 4.11). Однак, частка вищої освіти у загальному федеральному фінансуванні досліджень і розробок в останні роки неухильно знижується: якщо у 2011 р. вона становила 62,5%, то у 2016 – 54% [49, с. 1].

У Сполучених Штатах Америки дислокується нині 31 зі 100 найкращих світових університетів (8 з Топ – 10 університетів світового класу) і на них припадає 22% глобальної кількості статей з науки і техніки, опублікованих у найавторитетніших виданнях з найвищим рівнем цитувань [317]. На додаток до публікаційної активності американські університети демонструють нині доволі високу активність і у патентуванні результатів своїх ДіР, особливо у галузі біотехнології. Так, за показниками патентування інноваційних розробок американський академічний сектор вже упритул наближається до приватних бізнес-структур: тільки у період 1991-2009 рр. сукупний дохід університетів від продажу

²⁶ Примітка.

Дана сума охоплює нині дослідження і розробки 902 університетських інституцій різного рівня.

ліцензій збільшився з 1,9 до 13 млн дол. США на один заклад [419, с. 22]. І це при тому, що у Сполучених Штатах Америки не більше чверті усіх університетських винаходів мають патентний захист (решта ж перебувають у формі неявних знань), оскільки лише половина результатів університетських ДіР доходять до етапу подання заявки на отримання патенту. З них половина отримують патент, з яких третина ліцензується і не більше 10-20% усіх ліцензій генерують для університетів значні доходи [548, с. 314].

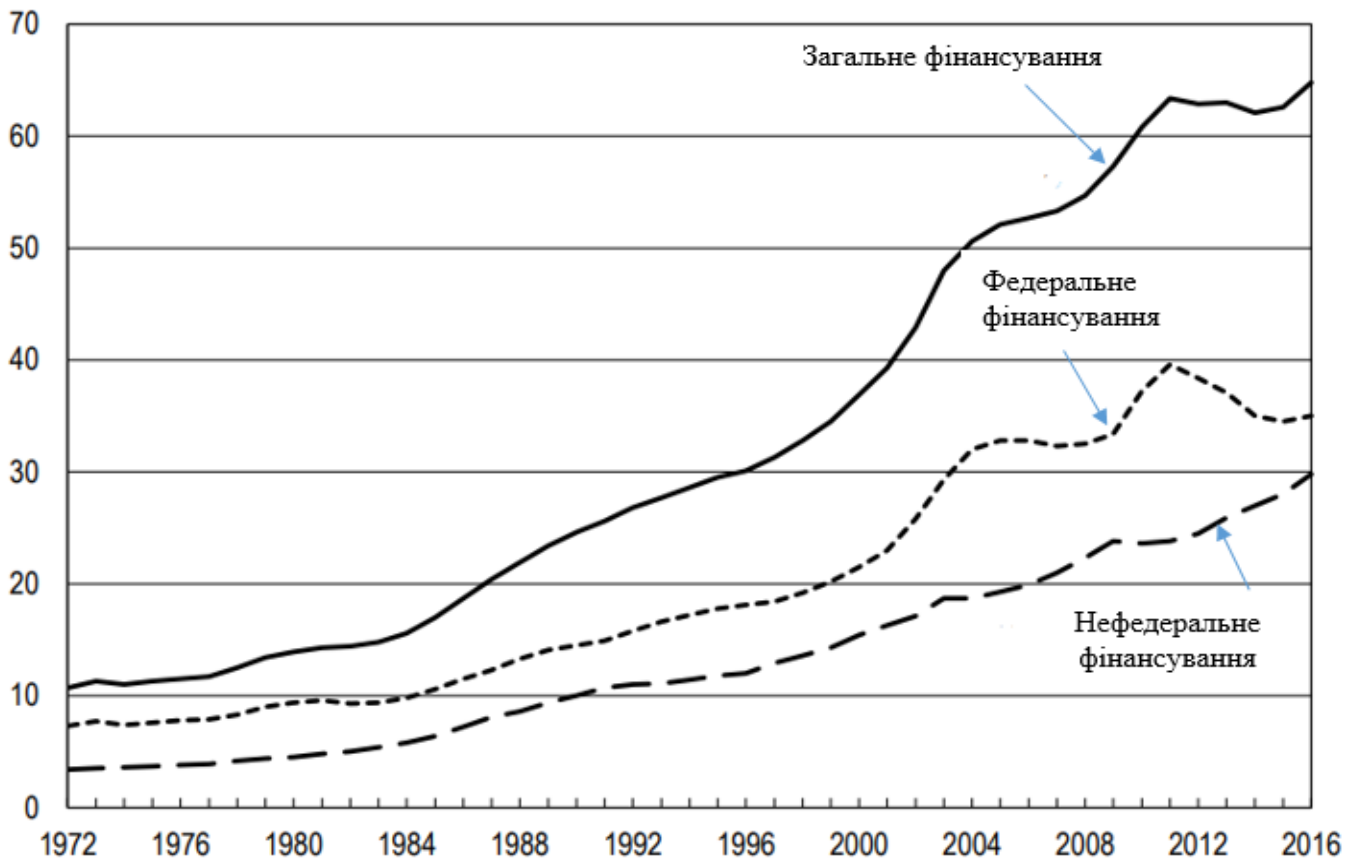


Рис. 4.11. Динаміка вартісних обсягів фінансування університетських досліджень і розробок університетів США за джерелами у 1972-2016 рр., млрд дол. США

Джерело: [49, с. 1].

У відповідності до ключових трендів розвитку глобальної науки і техніки академічні дослідження і розробки у США мають таку структуру: наука (79%), інженерна справа (16%) і ненаукові ДіР (*Non-science R&D*) (5%). При цьому у галузевому розрізі академічну науку репрезентують нині дослідження і розробки у сфері комп'ютерних (3,6% академічних ДіР) й екологічних наук (6%), наук про

життя (71,9%), математичних (1,2%) і фізичних наук (8,7%), а також психології (2,2%), соціальних наук (4,3%) та загальної науки (2%). Сучасна структура інженерних ДіР американського академічного сектору пропорційно розподіляється між дослідженнями і розробками у сфері авіаційних, біо- та біомедичних, хімічних, цивільних, електричних й електронних технологій, а також технологічних розробок у сфері механіки, матеріалознавства та загального машинобудування. Своєю чергою, ДіР ненаукового профілю репрезентовані університетськими дослідженнями і розробками у сфері бізнесу й управління, комунікацій, освіти і гуманітарних наук, права, а також соціального й виконавського мистецтва [5, с. 12].

Американська система дослідницьких університетів характеризується високим рівнем концентрації матеріально-технічних і фінансових ресурсів: на 10 провідних університетів припадає 17% усіх виконуваних досліджень і розробок, а 100 найбільших університетів освоюють до 80% сукупних науково-дослідних витрат системи вищої освіти. Більше того, ДіР практично відсутні за межами 235 найбільших дослідницьких університетів, що на тлі достатньо значної кількості освітніх закладів (понад 4,5 тис університетів і коледжів [606, с. 103]) засвідчує надзвичайно високий рівень концентрації у рамках університетської науки загальнонаціональних досліджень і розробок.

Саме американські університети з 1950-х років стали потужною інституційною платформою становлення малого інноваційного бізнесу у США, пов'язаного із заснуванням поблизу найбільших з них малих науково-дослідних фірм на умовах спільного користування землею, інноваційною інфраструктурою і лабораторними потужностями, а також інформаційно-комп'ютерними мережами і банками інформаційних даних [443, с. 121]. Університетська платформа малого інноваційного бізнесу у США відкрила йому небачені можливості не тільки динамічно інтегруватись у національне бізнес-середовище, але централізовано й оперативно отримувати усю необхідну патентну підтримку своїх досліджень і розробок з відповідним їх фінансовим, банківським, інвестиційним і консалтинговим супроводженням. За влучним виразом І. Чена і В. Їе, кооперація науки і бізнесу базується на управлінні відносинами між промисловістю, академічними установами і технологічними ініціативами [68], що охоплюють

систему відносин з приводу реалізації угод і контрактів у сфері трансферу знань і технологій між консорціумами галузевої науки і підприємницьким сектором.

Нарощування конкурентоспроможного впливу дослідницьких університетів США на розбудову глобального «трикутника знань» відбувається нині і за каналами створення на їх базі *компаній-стартапів*. Репрезентуючи малі високотехнологічні компанії, що спеціалізуються на дослідженнях і розробках піонерних інноваційних розробок у різних сферах науки і техніки, стартапи американських університетів є на сьогодні ключовим напрямом діяльності університетських бюро трансферу технологій. Так, повідомлена частка ліцензування ними інноваційних розробок малих компаній зросла з 44,4% у 2015 р. до 58,7% у 2019 р. [27]. У період 1994-2019 рр. щорічна кількість створюваних на базі американських університетів стартапів, заснованих на базі фундаментальної університетської інтелектуальної власності й у результаті академічних ДіР, зросла з 212 [160, с. 2] до 1040 (у 2017 р і 2018 р. – по 1080) [27]. Усього ж за цей час було засновано понад 15,4 тис. університетських стартапів [160, с. 2; 27], з яких понад 73% мають штатівську «прописку», дислокуючись у тому самому штаті, де й університет, у якому було здійснено оригінальне наукове відкриття [27]. Завдяки діяльності університетських стартапів щорічний приріст власного капіталу американських університетів досягає понад 1 млрд дол. США [160, с. 2]. Про їх ефективність свідчить, зокрема, той факт, що у 2005р. Стенфордський університет продав свій пакет акцій компанії *Google* за 336 млн дол. США; а його щорічний дохід від ліцензійних надходжень становить близько 48 млн дол. [473, с. 58].

Ще один яскравий приклад ефективного функціонування інноваційних стартапів демонструє заснована у далекому 1939 р. «Силіконова долина», що об'єднала на своїй інституційній панелі інноваційні підрозділи найбільших компаній – світових гігантів електронної промисловості («*IBM*», «*Hewlett Packard*», «*Xerox*», «*General Electric*» та ін.) та військово-промислового комплексу. Дислокація «Силіконової долини» на незначній відстані від провідних американських університетів та великих міст штату Каліфорнія з високою концентрацією представників креативного класу та професіоналів найвищої кваліфікації (учених, інженерів, розробників програмного забезпечення, юристів, венчурних капіталістів)

дала їй змогу стати стартовим майданчиком для понад 3 тис. малих інноваційних і високотехнологічних стартап-компаній. Нині тут працюють понад 200 тис. професіоналів, котрі спеціалізуються на розробках програмного забезпечення, нових зразків комп'ютерної техніки і комплектувальних до неї, мікропроцесорів та засобів зв'язку. Результатом високоефективної і результативної роботи стартапів «Силіконової долини» у сфері досліджень і розробок є її 10%-на частка у загальній кількості патентів [520, с. 61], що щорічно реєструються у Сполучених Штатах Америки.

Ще один важливий механізм участі американських університетів у розбудові глобальних мереж трансферу технологій – це створення на їх базі *спін-офф-компаній* – самостійних бізнес-структур малого інноваційного бізнесу, що відокремились від структури великих науково-дослідних чи підприємницьких інституцій з метою як підвищення результативності ДіР, так і оперативного й гнучкого пристосування своїх досліджень і розробок до потреб ринку. Масове заснування в останні десятиліття на базі американських університетів *спін-офф-компаній*, заснованих на акціонерному механізмі інвестування у створювану компанію, спричинене насамперед об'єктивною необхідністю забезпечення оперативної комерціалізації тих результатів ДіР університетських структур, що стали побічним результатом їх фундаментальних інноваційних розробок. Зазвичай університети погоджуються проінвестувати створювані стартапи за 90-95% частку у капіталі компанії, особливо за наявності інвестора, здатного інвестувати у компанію значно більший за обсягом капітал. Володіючи контрольним пакетом акцій створеної компанії, у випадку її успішної роботи університет може вигідно її продати за умов її попереднього перетворення в афілійовану структуру.

Характеризуючи *спін-офф-компанії*, створені на базі американських університетів, не можна оминати увагою ще одну важливу їх рису: вони втілюють у собі, з одного боку, академічне підприємництво вищих навчальних закладів як важливий механізм капіталізації досягнень інноваційного прогресу способом розбудови зв'язків між університетами і промисловим сектором; а з другого – специфічну кооперативну модель спіловеру знань, що органічно поєднує на університетській платформі результати ДіР академічного сектора, учених,

викладацький корпус і студентів університетів, а також бізнесові й урядові структури у статусі замовників науково-технічних й інноваційних розробок. Саме цим пояснюється той факт, що їх виникнення і подальший активний розвиток співпали у часі з динамічним нарощуванням абсолютних обсягів державного фінансування досліджень і розробок. Так, тільки у період 2000-2019 рр. загальні вартісні капіталовкладення у дослідження і розробки зріс у США з 269,5 [302] до 657,5 млрд дол. США [221, с. 10]; а на душу населення – з 944,5 [302] до 2 тис дол. США [221, с. 13] відповідно. Упродовж 2000-2018 рр. державне фінансування ДіР у Сполучених Штатах Америки збільшилось з 70,7 [302] до 135,5 млрд дол. США [222, с. 10, 23]. Як свідчать дані, подані у табл. 4.9, у 2019 р., частка держави у фінансуванні досліджень і розробок Сполучених Штатів Америки становила 22,3% загальних витрат, а у виконанні ДіР – 9,9% відповідно.

Таблиця 4.9

**Вартісні обсяги фінансування досліджень і розробок за окремими країнами у
1981-2019 рр., % ВВП**

Країна	1981	1990	1995	2000	2005	2019	2019						
							Загальні витрати, млрд. дол. США	Профінансовані		Виконані			Загальна кількість дослідників, тис. осіб
								Промисловим сектором, % загальних витрат	Державою, % загальних витрат	Промисловим сектором, %	Університетами, %	Державою, %	
Австрія	1,1	1,36	1,54	1,91	2,38	2,68	16,6	53,6	30,2	69,9	22,4	7,1	52,6
Бельгія	1,2	1,63	1,72	2,0	1,78	2,16	18,2	63,5	20,0	70,5	19,2	9,6	62,6
Канада	1,24	1,53	1,72	1,93	1,98	1,79	29,3	41,0	32,9	51,4	41,2	7,0	158,9
Данія	1,04	1,55	1,82	2,2	2,39	2,94	10,4	58,5	27,2	63,0	33,8	2,8	42,4
Фінляндія	1,16	1,86	2,26	3,38	3,33	3,64	7,9	54,3	27,8	65,6	25,4	8,1	39,9
Франція	1,9	2,33	2,29	2,15	2,04	2,19	72,8	56,7	31,6	65,7	20,3	12,4	314,1
Німеччина	2,43	2,67	2,19	2,45	2,42	2,80	147,5	66,0	27,8	69,0	17,3	13,7	449,5
Ісландія	0,64	0,99	1,56	2,73	2,71	2,49	0,5	38,9	29,8	68,7	28,1	3,2	2,1
Ірландія	0,67	0,82	1,26	1,13	1,19	1,54	5,4	50,5	24,7	74,5	21,8	3,8	25,9
Італія	0,88	1,29	1,0	1,07	1,05	1,21	38,8	54,6	32,7	62,7	23,0	12,7	160,6
Японія	2,12	2,79	2,69	2,99	3,18	3,24	173,3	78,9	14,7	79,2	11,7	7,8	681,8
Норвегія	1,18	1,65	1,7	1,71	1,48	1,63	7,9	42,0	48,0	53,0	34,3	12,7	35,9
Швеція	2,22	2,82	3,35	3,8	3,39	3,25	19,3	60,8	25,0	71,7	23,7	4,5	77,6
Велико-британія	2,38	2,15	1,95	1,86	1,57	1,68	56,9	54,8	25,9	68,0	23,1	6,6	317,5
США	2,34	2,65	2,51	2,74	2,51	2,77	657,5	63,1	22,3	73,9	12,3	9,9	1554,9
ЄС-27*	1,66	1,92	1,78	1,87	1,66	1,88	437,1	58,6	30,0	66,1	21,8	11,5	1855,3
ОЕСР	1,92	2,27	2,08	2,23	2,14	2,32	1560,9	62,9	24,6	71,3	16,6	9,7	5347,4
Китай	...	...	0,57	0,90	1,31	1,78	525,7	76,3	20,5	76,4	8,1	15,5	2109,5

* - з 01.02.2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [302; 222, с. 21; 221, с. 10, 16, 23, 26, 27, 28, 29].

У бюджеті США на 2016 р., у рамках Плану президента з розвитку науки та інновацій, федеральним урядом було чітко визначено ключові стратегічні пріоритети в їх інвестуванні. Ними стали фундаментальні дослідження університетів та розвиток науково-дослідної інфраструктури, включаючи кіберінфраструктуру. Так, урядова підтримка фундаментальних і прикладних досліджень університетського сектору зросла з 60 млрд дол. США у 2008 р. до 77,2 млрд у 2019 р. [27]. Загалом же, на дослідження і розробки припадає нині 48% загального обсягу державного фінансування ДіР, порівняно з 41% у 2008р. [317]. Окрім нарощування обсягів фінансування фундаментальних досліджень, бюджет академічних ДіР спрямовується нині також на залучення державних капіталовкладень у підтримку інноваційних розробок у таких сферах як екологічно чиста енергетика, ощадне виробництво й охорона здоров'я. З-поміж американських дослідницьких університетів найбільші щорічні бюджети на проведення досліджень і розробок мають нині такі інституції як-от: Університет Джона Хопкінса (2,9 млрд дол. США у 2019 р.), Мічиганський університет (1,7 млрд), Каліфорнійський університет у Сан-Франциско (1,6 млрд), Пенсільванський університет (1,5 млрд), Вашингтонський університет (1,4 млрд), Каліфорнійський університет у Сан-Дієго (1,4 млрд), Каліфорнійський університет у Лос-Анджелесі (1,3 млрд), Університет Вісконсін-Медісон (1,3 млрд), Гарвардський університет (1,2 млрд), Університет Дюка (1,2 млрд відповідно) (рис. 4.12).

По суті це ті академічні установи, у лабораторіях яких продукується нині основна маса нових знань й ідей, де відтворюються національні наукові й технічні кадри і котрі не тільки здійснюють найбільший внесок у науково-технічний й інноваційний прогрес, але й формують ядро національного науково-технічного комплексу США і мережі просторових науково-виробничих кластерів. Володіючи колосальним науково-технічним ресурсом і неперевершеними компетенціями у царині досліджень і розробок, ці університетські установи формують інституційний «кістяк» економіки знань, стають потужними драйверами процесів кластеризації економіки США, що передбачають в якості обов'язкових компонентів формування

на локальному рівні масштабного соціального капіталу та максимальну координацію усіх ланок і структурних компонентів національної інноваційної мережі.

Подібними до спін-офф-компаній є спін-аут компанії, що також знайшли свою «прописку» в американських університетах. Їх відмітною рисою є «відпочкування» від університетської структури за збереження з останньою тісних зв'язків. Йдеться про те, що на відміну від спін-офф-компаній, що здобувають значно більшу свободу дій щодо самостійного продукування нового товару чи організації його масового виробництва [532, с. 105], спін-аут-компанії зберігають підконтрольність з боку університетів-засновників у частині фінансових й оперативних зв'язків, адміністративного й консалтингового обслуговування, а також стратегічного й тактичного менеджменту.

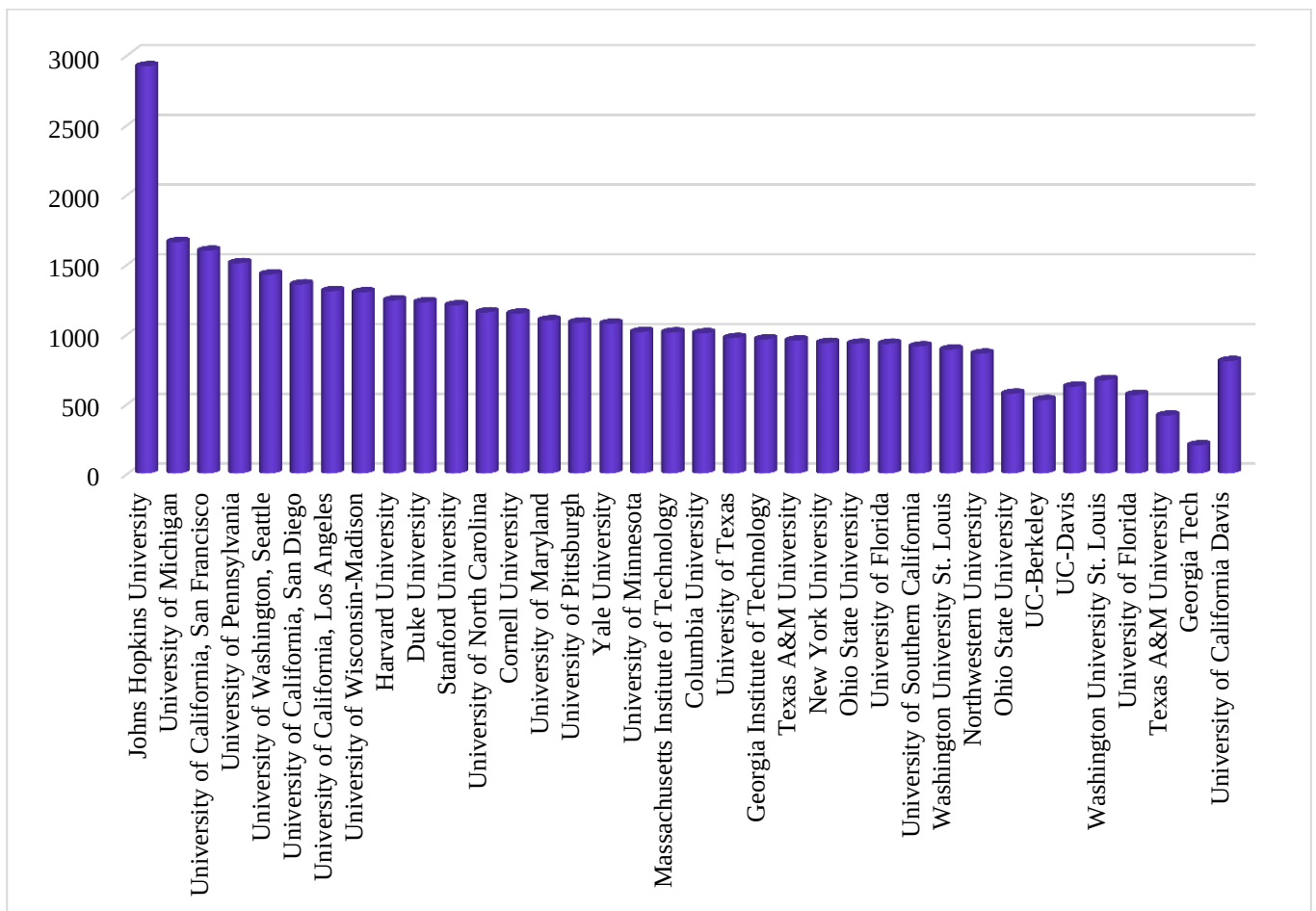


**Рис. 4.12. Науково-дослідні бюджети університетів США у 2019 р.,
млн дол. США**

Джерело: побудова автором за даними [387].

Таким чином, засновані на базі американських університетів спін-компанії, отримуючи пряму фінансову допомогу від університетів, а також приміщення і спеціальне обладнання на пільгових умовах, спеціалізуються нині як на проведенні фундаментальних досліджень і розробок у рамках академічних досліджень, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету та механізмів субсидування, так і прикладних ДіР на замовлення підприємницьких структур.

У такий спосіб долаються вузькі рамки академічної спільноти щодо дифузії і комерціалізації згенерованих університетським сектором знань і результатів ДіР. Про ефективність діяльності цих структур яскраво свідчать такі дані: в останні 25 років факультети, студенти і викладачі американських університетів розробили близько 380 тис. нововведень, передавши їх університетським центрам трансферу технологій; подали 206 тис. заявок на патентування винаходів і отримали 84 тис. патентів [160, с. 4]. Тільки у 2020 р. 44 американських державних і приватних університетів отримали 5113 патентів, у тому числі: Каліфорнійський університет – 597 патентів, Массачусетський технологічний інститут – 386, Стенфордський університет – 229, Техаський університет – 207, Університет Джона Хопкінса – 185, Дослідницька фундація Пердю – 175, Дослідницька фундація випускників Вісконсинського університету – 162, Каліфорнійський технологічний інститут – 156, Університет Тсінгуа – 155, Гарвардський коледж – 154 [352, с. 2].

Запатентовані інноваційні розробки за ліцензійними каналами були комерціалізовані бізнес-структурами, результатом чого стало виведення на ринок понад 10 тис. найменувань принципово нових товарів споживчого і виробничого призначення, що справило потужний вплив на національний і регіональний соціально-економічний розвиток. Забезпечуючи завдяки ліцензійним операціям 3,8 млн робочих місць [160, с. 4], самі дослідницькі університети отримали у період з 1991 р. сукупного доходу від ліцензійних надходжень на суму понад 37 млрд дол. США (у тому числі у 1991 р. – 218 млн, 1997 р. – 687 млн, 2003 р. – 1,4 млрд, 2009 р. – 2,3 млрд, у 2015 р. – 2,5 млрд) [160, с. 2]. Тільки у 2015 р. завдяки університетським ДіР на ринок було виведено 879 нових продуктів, що дало економічний ефект на суму 28,7 млрд дол. США чистих продажів [206].

Як бачимо, саме завдяки використанню бізнес-структурами академічних інтелектуальних ресурсів формуються основні прибутки американських університетів, котрі формують свою базову інтелектуальну власність – гарантію нових замовлень з боку бізнесу чи держави та розбудови довгострокових контрактних відносин між університетами та великими багатонаціональними корпораціями. Головні конкурентні переваги заснованих на базі американських університетів спін-компаній впливають насамперед зі значно кращого розуміння університетськими дослідницькими групами сутності винаходів, технологій і наукових розробок, котрі необхідно виводити на ринок. Водночас, головна проблема організації ефективно функціонуючих робочих команд у складі створюваних в університетах спін-компаній ефективно вирішується у Сполучених Штатах Америки шляхом заснування змішаних команд у складі розробників, юристів, фінансистів і менеджерів, здатних ефективно управляти процесами комерціалізації університетських досліджень і розробок.

Запорукою високої динаміки заснування спін-компаній як власне й ефективності їх діяльності стали розвинуті і диверсифіковані *інкубаторські механізми розвитку інноваційного підприємництва дослідницьких університетів* Сполучених Штатів Америки. Досвід цієї держави з усією очевидністю підтверджує той факт, що незалежно від первинної мотивації і складу засновників бізнес-інкубаторів у більшості випадків ініціаторами їх створення є саме університетські установи. Як активні виконавці фінансованих з коштів державного бюджету науково-дослідних проектів і програм вони розглядають спін-компанії в якості важливих інституцій комерціалізації результатів досліджень і розробок своїх викладачів і студентів. Це спричинило в останні десятиліття значну динамізацію заснування американськими університетами бізнес-інкубаторів: за даними Національної асоціації бізнес-інкубаторів США (NBIA) нині у цій країні функціонує близько 1400 програм бізнес-інкубації, тоді як у 2006 р. їх загальна кількість не перевищувала 1100. З них 32% пов'язані з академічними установами, 25% фінансуються місцевими або регіональними організаціями економічного розвитку, 16% отримують урядове фінансування, 15% – не мають спонсорської допомоги, 4% – є прибутковими, а решта 8% – гібридами, що поєднують різні елементи вищеназваних форм, або фінансуються іншими типами спонсорів [195, с. 1, 8].

За оцінками експертів, інкубатори, засновані на базі американських університетів, не тільки сприяють комерціалізації нових технологій та створенню нових робочих місць, але й справляють потужний монетарний вплив на економіку Сполучених Штатів Америки. На їх платформі функціонує нині близько 49 тис. компаній-початківців малого інноваційного бізнесу, де зайнято майже 200 тис. осіб, котрі генерують щорічний дохід на рівні 15 млрд дол. США [415]. При цьому спостерігається доволі широка варіативність їх організаційних моделей: 54% їх загальної кількості репрезентують так звані змішані інкубатори, що працюють з клієнтами багатьох галузей економіки; 37% – технологічні інкубатори, що продукують для клієнтів технологічні й інноваційні розробки; а решта 9% інкубаторів – концентруються на обслуговуванні інших секторів економіки [195, с. 10].

Принагідно відзначити, що з урахуванням колосального обсягу нагромадженого в американських університетах інтелектуального капіталу, багато з них зорієнтовані на заснування у своїй структурах саме технологічних інкубаторів, причому від 70 до 80% компаній, котрі беруть участь у їх створенні, продовжують працювати на ринку понад 3 років. Такий стан речей певною мірою суперечить результатам дослідження уряду США щодо діючих у державі систем управління малим інноваційним бізнесом, згідно яких рівень виживання інкубованих університетських стартапів після 3 років їх існування не перевищує 50% [255, с. 11]. Принагідно також відзначити, що середній термін функціонування типового американського бізнес-інкубатора становить близько 12 років, а середня кількість компаній, що припадає на одну інкубаторську програму – 35. При цьому на кожен інкубатор припадає у середньому по 6,5 клієнтських компаній та 61 клієнт, які здобувають доступ до широкого спектру ділових послуг для започаткування власного бізнесу. Ці послуги включають, зокрема, консалтингову допомогу з основ бізнесу (71%), високошвидкісний доступ до Інтернету (71%), маркетингову допомогу (71%) та мережеві заходи (71%), допомога клієнтам у фінансуванні та їх забезпечення спеціальними ресурсами (71%) [195, с. 26, 33].

Бізнес-структури, що пов'язані з університетами коопераційними зв'язками, демонструють у середньому на 75% вищу продуктивність діяльності, порівняно з компаніями неуніверситетського профілю; а підприємства, що використовують у

своїй фінансово-господарській діяльності університетський інноваційний ресурс, мають у середньому на 21% вищі середньорічні доходи, можуть залучити на 32% більше за вартісним обсягом банківських кредитів та здійснити на 23% більше капіталовкладень, порівняно з іншими бізнес-структурами [255, с. 11]. Крім того, як наголошують експерти NBIA, бізнес-інкубатори, створені за участі американських університетів, на 90% забезпечують економічну результативність науково-технічної діяльності сконцентрованих тут інноваційних компаній малого бізнесу [443, с. 127]. І це без урахування потужного економічного ефекту функціонування інкубованих компаній, що втілюється, зокрема, у створенні нових робочих місць та генеруванні вхідних фінансових потоків. Достатньо сказати, що кожна компанія, заснована в інкубаторі, створює у середньому 96 робочих місця з повною зайнятістю і 43 робочі місця з неповною зайнятістю. Відповідні показники для технологічних інкубаторів становлять 217 штатних працівників і 93 працівника з неповною зайнятістю.

Що ж стосується доходів клієнтських компаній, то вони становлять у середньому 10,7 млн дол. США щорічно, а у технологічних інкубаторах – 19,4 млн [195, с. 55, 58, 59]. При цьому у структурі доходів американських інкубаторів лєвова частка припадає на орендну плату і плату за послуги (53%), далі йдуть доходи від грошових операційних субсидій спонсорських організацій (23%) та доходи від надання послуг з підприємницької освіти та навчання третіх осіб (18%). Зокрема, у 2012 р. середньорічний дохід від реалізації інкубаційних програм становив близько 540 тис дол. США, а програм у рамках технологічних інкубаторів – 713,8 тис дол. з середнім доходом у розмірі 439,5 тис дол. Своєю чергою, інкубатори зі змішаним фінансуванням отримали за звітний період у середньому 408,8 тис дол. США із середнім доходом у розмірі 180 тис [415], причому зі зростанням віку бізнес-інкубатора спостерігається зростання вартісних обсягів його щорічних надходжень (рис. 4.13).

Це свідчить про колосальний ресурс інкубованих на платформі американських університетів компаній щодо ефективної комерціалізації отриманих результатів академічних ДіР фундаментального рівня та їх результативної конвергенції з винаходами приватного сектору. Таке поєднання зусиль університетів та приватних підприємницьких структур дає змогу значно підвищити економічний ефект науково-дослідної діяльності усіх агентів інноваційного процесу завдяки ефективному трансферу технологій з академічного сектору у промисловість та безпосередньому

впливу американських університетів на соціальну практику на основі значного розширення їх трансдисциплінарної взаємодії з усіма інститутами громадянського суспільства.

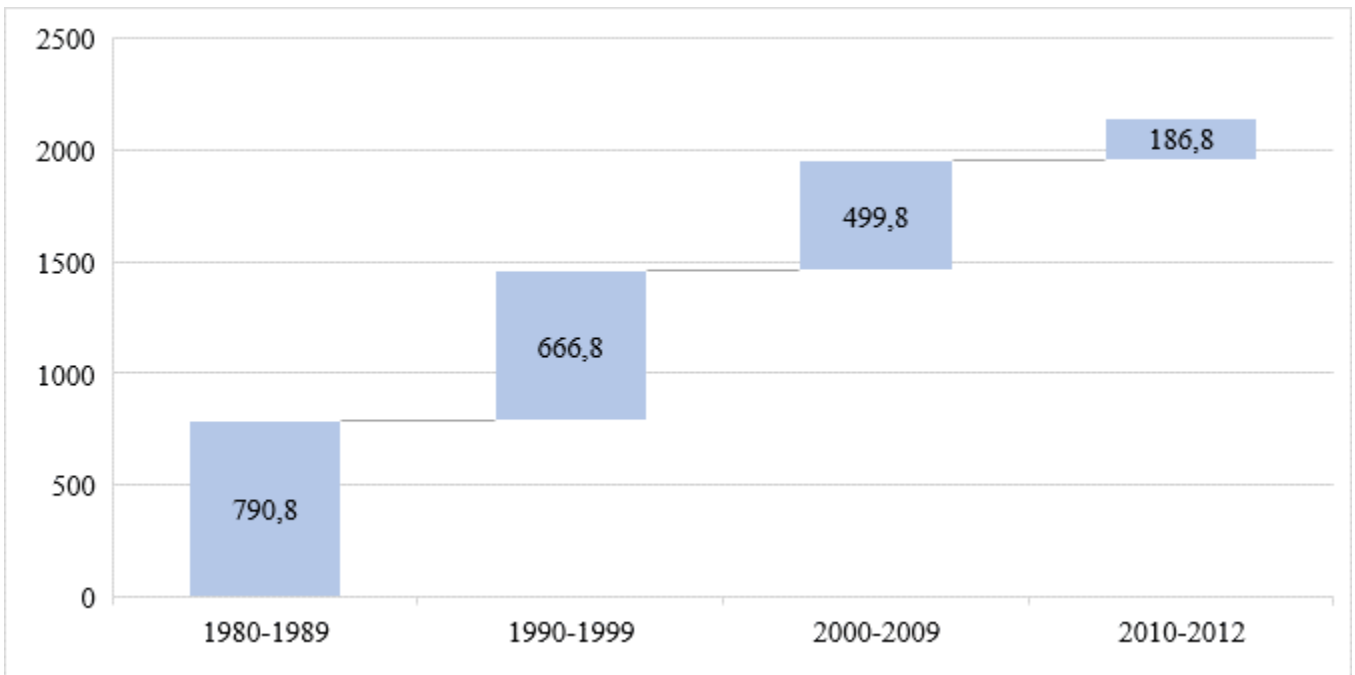


Рис. 4.13. Середньорічний дохід бізнес-інкубатора у США залежно від десятиліття заснування, тис дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [415].

Не випадково, університети та бізнес-школи Сполучених Штатів Америки у реалізації своїх конкурентних стратегій в останні десятиліття дедалі більшою мірою концентруються на формуванні підприємницької атмосфери та найбільш сприятливих умов для функціонування стартапів з націлюванням учених, викладачів і студентів на прикладні дослідження і результати. Досягненню цієї стратегічної мети сприяє отримання розробниками 50% сукупних доходів від проданих ліцензій [473, с. 58], а також проведення університетами на регулярній основі конкурсних відборів бізнес-планів та пропонування своїх студентам курсів з підприємництва. У табл. 4.10 наведено рейтинг університетів та бізнес-шкіл США, що пропонують найбільш конкурентні магістерські програми з бізнес-адміністрування і є найактивнішими щодо створення у своїй структурі стартапів за версією Financial Times. Він показує, що лідерами на глобальному ринку магістерських програм з бізнес-адміністрування є нині такі інституції як Гарвардська бізнес-школа, Пенсильванський університет: Вартон, Стенфордська бізнес-школа, Школа менеджменту Слоуна при Массачусетському технологічному інституті, Колумбійська бізнес-школа, Чиказький університет та інші

інституції, що входять до глобального рейтингу бізнес-шкіл з програмами МБА. Особливої уваги заслуговує, зокрема, Вустерський політехнічний інститут, який хоча й спеціалізується у царині інженерних наук, однак практично кожна навчальна дисципліна в обов'язковому порядку включає бізнесовий компонент, оскільки вважається, що найбільш інноваційні й прогресивні ідеї виникають саме на трансдисциплінарному рівні – на перетині інженерних й економічних наук. Своєю чергою, у Стенфордському університеті 99% усіх студентів обирають для вивчення щонайменше одну дисципліну з підприємницької діяльності [150]. На його базі нині функціонують понад три тисячі малих компаній електронної промисловості, на яких працює від 190 до 200 тис працівників [476, с. 172]. Великомасштабна і розгалужена науково-технічна й інноваційна діяльність цих компаній покриває нині до 20% світових потреб у комп'ютерних компонентах, виробництво яких ефективно доповнює продукування даної продукції з боку традиційних науково-дослідних установ, конструкторських підрозділів університетів і великих БНП, а також державних науково-дослідних лабораторій і неприбуткових інституцій.

Таблиця 4.10

Рейтинг університетів США з найбільш конкурентними програмами з бізнес-адміністрування за версією Financial Times у 2020 р.

Рейтинг	Магістерські програми програми з бізнес-адміністрування	Зважений розмір річної заробітної плати випускників, тис дол. США
1	Harvard Business School	210,1
2	University of Pennsylvania: Wharton	211,5
3	Stanford Graduate School of Business	222,6
6	Massachusetts Institute of Technology: Sloan	197,2
8	Columbia Business School	202,2
10	University of Chicago: Booth	191,7
11	Northwestern University: Kellogg	186,4
12	University of California at Berkeley: Haas	193,6
14	Yale School of Management	178,8
16	Duke University: Fuqua	174,1
16	Dartmouth College: Tuck	177,8
18	University of Virginia: Darden	170,2
22	New York University: Stern	166,4
23	Cornell University: Johnson	166,0
25	UCLA Anderson School of Management	166,7
30	University of Michigan: Ross	164,3

Джерело: побудовано автором за даними [57].

Ще одним типовим прикладом академічної установи, активно залученої до процесів заснування інноваційних спін-компаній, є Массачусетський технологічний інститут, який за роки своєї діяльності всіляко заохочував і всебічно підтримував коопераційні зв'язки свого професорсько-викладацького корпусу, студентів і докторантів з компаніями промислового сектору насамперед у формі створення так званих «інноваційних ланцюгів» [77, с. 261]. Про ефективність такої співпраці свідчать такі дані: у компаніях, що базуються на університетських технологіях, у сукупності зайнято нині 1716,9 тис. осіб, або 52,3% загальної зайнятості компаній, заснованих випускниками МТІ. Вони згенерували 998,6 млн дол. США сукупного продажу, що становить 53,9% загального продажу цих компаній. Відповідні показники для компаній, що базуються на неуніверситетських технологіях, становлять 33,1% зайнятості і 37,6% продажу; а нетехнологічних компаній – 14,7% і 8,5% (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Розрахункові дані щодо зайнятості та вартісних обсягів продажів для усіх активних компаній, заснованих випускниками Массачусетським технологічним інститутом, залежно від рівня технологічності

Показник	Більш ніж 10 тис зайнятих	Від 1 до 10 тис зайнятих	Менше 1 тис зайнятих	Усього
Частка у загальній кількості компаній, %	0,3	1,8	97,9	100,0
Компанії, що базуються на університетських технологіях				
Загальна зайнятість, тис осіб	610,8	780,4	325,7	1716,9
Загальний продаж, млн дол. США	799,3	142,5	56,8	998,6
Компанії, що базуються на неуніверситетських технологіях				
Загальна зайнятість, тис осіб	482,2	88,8	514,2	1085,2
Загальний продаж, млн дол. США	480,5	53,6	161,8	695,9
Нетехнологічні компанії				
Загальна зайнятість, тис осіб	246,4	174,7	60,1	481,2
Загальний продаж, млн дол. США	109,3	39,4	8,0	156,7
Усього				
Загальна зайнятість, тис осіб	1339,4	1043,9	900,0	3283,3
Загальний продаж, млн дол. США	1389,1	235,5	226,6	1851,2

Джерело: підраховано і побудовано автором за даними [288, с. 15].

Загалом же, діючі нині 2,9 тис. компаній були засновані випускниками Массачусетського технологічного інституту упродовж 1980-х років, а з 9,9 тис. заснованих у 1990-х роках компаній діючими є 5,9 тис. Понад 5,8 тис. компаній були засновані випускниками МТІ у період 2000-2006 рр. (рис. 4.14). Вони продукують нині понад 38% глобального програмного забезпечення, біотехнологій й електроніки; понад 6,9 тис. таких компаній генерують щорічний дохід на суму понад 164 млрд дол. США; а на 2,3 тис. фірм, заснованих випускниками МІТ з числа іноземних студентів, працюють нині близько 101,5 тис. осіб. Щонайменше дві третини засновників таких компаній стверджують, що ідея про заснування компанії стала результатом досвіду роботи, 15% – результатом реалізації мережевих заходів, а 10% – науково-дослідної роботи, що спирались на університетські інновації й технології [288, с. 6, 18].

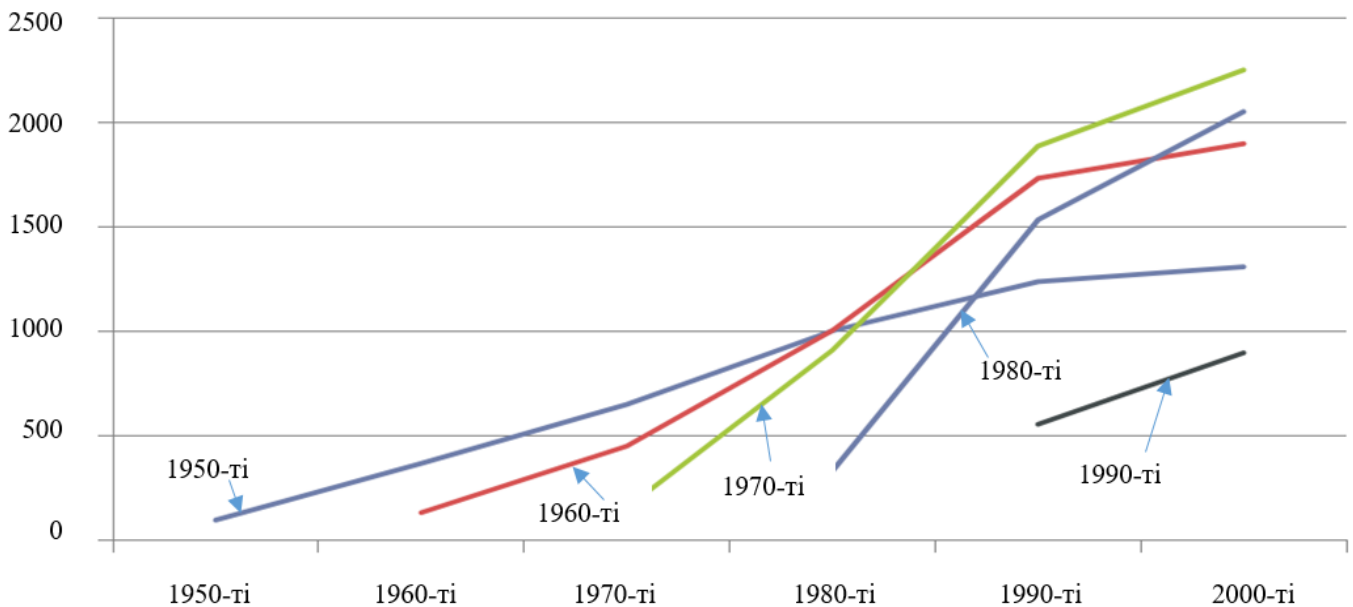


Рис. 4.14. Кількість створених випускниками Массачусетського технологічного інституту компаній у 1950-2000-ті роки за декадами випуску

Джерело: [288, с. 17].

Потужним драйвером формування у Массачусетському технологічному інституті висококонкурентного середовища й активізації науково-дослідної активності студентів є регулярне проведення конкурсів бізнес-планів на отримання грантового фінансування. Зокрема, студенти, які навчаються на бізнес-програмах, змагаються за 100 тис. дол. США, за якого переможець отримує 50 тис. дол. на

відкриття нового підприємства малого інноваційного бізнесу, набуваючи при цьому членства в університетському бізнес-інкубаторі. За весь час існування цього конкурсу (з 1989 р.) завдяки грантовому фінансуванню було засновано понад 130 компаній, котрі залучили венчурного фінансування на загальну суму понад 770 млн дол. США [415]. Крім того, практично усі професори МТІ сьогодні володіють патентами на оригінальні науково-технічні й інноваційні розробки, а масштабне консультування ними підприємницьких структур, висока публікаційна активність, підготовка висококваліфікованих науковців, професіоналів і фахівців справляють потужний вплив на конкурентні позиції Сполучених Штатів Америки у глобальному трансфері технологій.

Характеризуючи місце університетів США у розбудові глобальних мереж трансферу технологій, не можна оминати увагою і такий їх різновид як *корпоративні університети*, що засновуються у межах інноваційних систем американських БНП. Потужна мотиваційна орієнтація корпоративного сектору на акумулювання й нарощування внутрішніх конкурентних переваг, активно спонукає американські компанії до імплементації унікальних навчальних технологій із запровадженням специфічних для кожної компанії освітніх вимог до якості персоналу. Таким чином, спеціалізуючись на перепідготовці і навчанні співробітників американських компаній упродовж їх роботи, корпоративні університети у своїй діяльності орієнтуються на навчання працівників навичкам генерування нових продуктів і послуг, їх пристосування до нових ділових і конкурентних умов діяльності, що детермінують конкурентоспроможність їх організацій, навички їх лідерства, а також функціональні і технічні знання, необхідні для підвищення ефективності бізнесу.

Про сучасну роль корпоративних університетів у забезпеченні глобального конкурентного лідерства США свідчать, зокрема, вартісні обсяги витрат на підготовку працівників, здійснювану на платформі корпоративних університетів, що становлять нині понад 60 млрд дол. США (за відповідного глобального рівня у 700 млрд [228, с. 28]). Практично кожна конкурентна американська компанія має корпоративний університет, а загальна кількість останніх оцінюється приблизно у 4 тис [571, с. 79].

Ще один важливий механізм розбудови американськими університетами глобальних мереж трансферу технологій – це система ротації кадрів, що охоплює нині не тільки власне сферу освіти, але й науково-дослідну і бізнес-діяльність. У

силу відсутності будь-яких перешкод у професійній міграції професорсько-викладацького корпусу та специфіки діючих систем оплати його праці, американські університети максимально зорієнтовані нині на подібну ротацію. Беручи активну участь на комерційних засадах у реалізації програм післядипломної освіти, вони спеціалізуються на впровадженні багатoproфільних навчальних програм і формують унікальний національний інтелектуальний ресурс. Він характеризується не тільки колосальним ресурсом щодо переважного проведення академічних ДіР на національних теренах, але й генеруванням університетськими установами масштабних експертних знань [462, с. 29], що активно застосовуються для вирішення найрізноманітніших проблем соціальної і господарської практики.

У Сполучених Штатах Америки напрацьовані доволі диверсифіковані *інституційні форми співробітництва академічного сектора і підприємницьких структур*. Як показують дані рис. 4.15, найпоширенішими з них є спільні дослідницькі проекти: це відзначили 60% опитаних міжнародною дослідницькою агенцією «Дослідження для культури» респондентів.

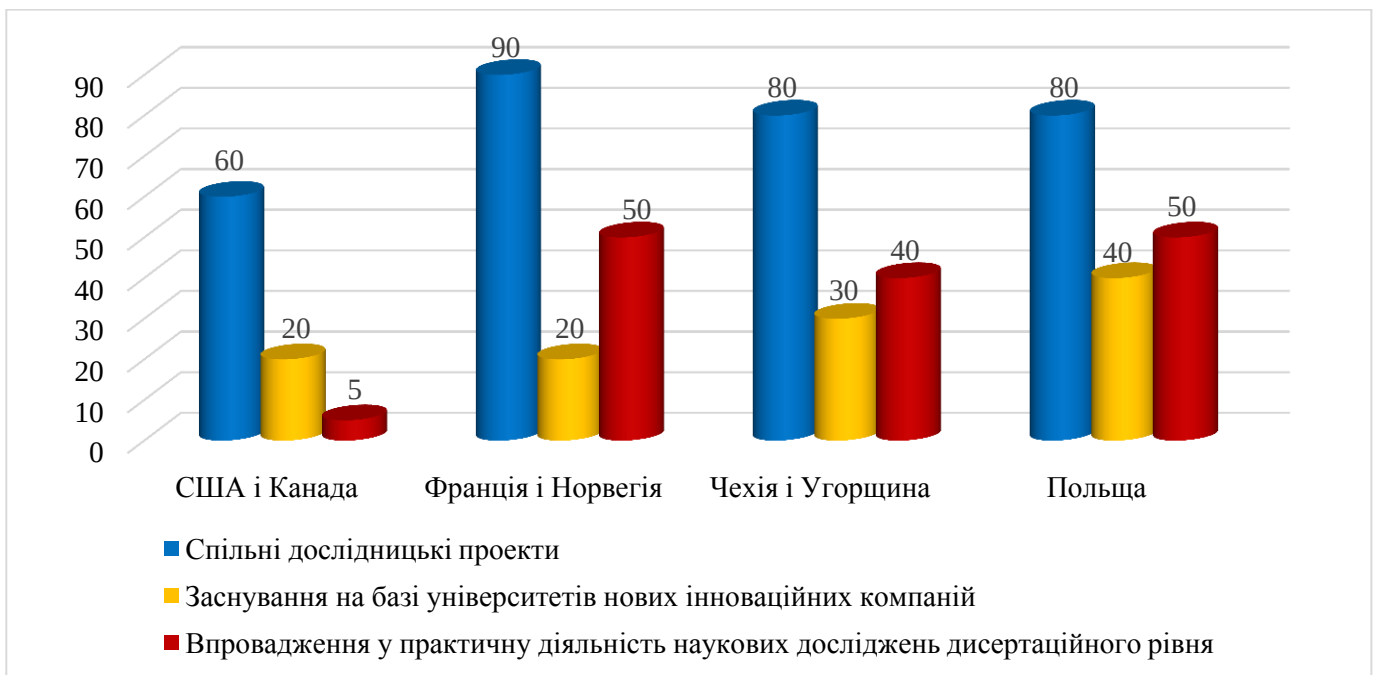


Рис. 4.15. Найпоширеніші організаційні форми співробітництва університетів і бізнесу за окремими країнами

Джерело: побудовано автором за даними [364, с. 158].

Далі йдуть заснування на базі університетів інноваційних компаній (20%) і впровадження у практичну діяльність наукових досліджень дисертаційного рівня

(5%). Принагідно особливо відзначити, що спільні дослідницькі проекти домінують в організаційних формах кооперації академічного й бізнес-сектору і в інших досліджуваних країнах – Франції і Норвегії (90%), Чехії, Угорщині і Польщі (по 80%).

У характеристиці місця американського академічного сектора у розбудові глобальних мереж трансферу технологій на особливу увагу заслуговують і такі інституційні форми їх співробітництва з підприємницькими і державними структурами як центри ДіР, фінансовані з федерального бюджету (*Federally Funded Research and Development Center – FFRDC*); неприбуткові центри ДіР; керовані університетами центри ДіР; науково-дослідні центри, керовані промисловим сектором. Як показують дані табл. 4.12, у період 1967-2020 рр. вартісний обсяг щорічного державного фінансування університетських досліджень і розробок зріс з 8,9 до майже 36,1 млрд дол. США.

Своєю чергою, центри ДіР федерального рівня (нині їх налічується понад 40 [102]), як важлива інституційна форма державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, спеціалізуються на проведенні досліджень і розробок на замовлення федерального уряду: їх щорічне фінансування за вказаний період зросло майже удвічі – з 20,7 до 42,4 млрд дол. США. Науково-дослідні центри, керовані університетами і коледжами, активно на сьогодні конкурують за виконання науково-технічних робіт на замовлення федерального уряду зі щорічно зростаючим державним фінансуванням, яке тільки упродовж 2008-2020 рр. збільшилось з 2 до 5,2 млрд дол. США.

Ще один красномовний приклад ефективної інституціоналізації науково-дослідного співробітництва академічного і промислового секторів у США демонструють Промислово-університетські коопераційні дослідницькі центри (*Industry / University cooperative Research Centers*), створені за активної фінансової і процедурної підтримки Національної наукової фундації. Дані центри спеціалізуються на продукуванні для промислового сектору конкурентних інноваційних продуктів способом розбудови багаторівневих і стабільних партнерських відносин у сфері ДіР між промисловістю, академічними і державними установами, а також наданням всебічної підтримки професорсько-викладацькому

корпусу та науково-освітнім установам. Нині у США функціонують близько 70 таких центрів [106], у діяльності яких беруть активну участь американські університети. Їх сукупне фінансування у 2018-2019 фінансовому році становило 83,9 млрд дол. США, з яких 21,5 млрд (25,6%) – кошти Національної наукової фундації; 4,1 млрд (4,9%) – інших федеральних джерел; 46,5 млрд (55,4%) – членські внески; 3,2 млрд (3,8%) – кошти промислового сектору; 1 млрд (1,2%) – урядів штатів; 6,4 млрд (7,6%) – інших федеральних органів; 1,1 млрд (1,3%) – нефедеральне фінансування [107, с. 6].

Таблиця 4.12

**Динаміка державного фінансування ДіР у розрізі виконавців
у 1967-2020 рр., млрд дол. США**

Рік	Виконавці досліджень і розробок									
	Центри ДіР федерального рівня	Промислові компанії	Університети і коледжі	Центри ДіР, керовані промисловим сектором	Центри ДіР, керовані університетами і коледжами	Неприбуткові науково-дослідні центри	Інші неприбуткові організації	Уряди штатів та місцеві уряди	Іноземні виконавці	Усього
1967	20,7	56,3	8,9	Інші						97,8
1970	21,2	39,1	7,7	11,9						79,4
1975	21,0	31,3	9,0	11,3						73,2
1980	20,9	34,0	11,0	11,9						80,6
1985	26,6	43,1	12,7	14,6						98,3
1990	27,3	51,0	15,7	16,0						110,9
1995	26,0	45,9	18,2	17,0						104,7
2000	24,3	41,9	23,3	14,5						106,0
2005	32,7	61,4	31,9	16,5						149,9
2008	29,6	56,3	26,0	4,1	2,0	2,1	5,9	0,4	0,6	129,0
2010	32,3	54,2	31,2	4,2	3,5	2,7	7,4	0,4	0,5	140,5
2012	37,7	51,0	27,4	4,3	3,5	2,8	6,3	1,1	0,7	134,8
2014	34,7	50,2	27,4	4,2	3,8	2,6	6,1	0,4	0,7	130,3
2015	34,9	47,5	27,4	3,9	3,9	3,3	6,1	0,5	1,0	128,6
2016	37,9	53,7	28,9	4,5	4,2	2,9	6,3	0,6	1,0	140,1
2017	38,2	54,1	29,9	4,5	4,6	3,2	6,5	0,5	0,9	142,6
2018	35,9	39,8	31,5	4,1	4,9	3,5	8,5	0,6	0,7	129,4
2019	39,3	44,4	34,0	6,1	5,4	3,3	8,5	0,6	0,9	142,5
2020	42,4	46,5	36,1	6,5	5,2	3,6	9,0	0,6	1,0	150,9

Джерело: побудовано автором за даними [98; 99; 100; 101; 167].

У структурних же параметрах загального фінансування 9,2 млрд дол. США (11%) становили внески у формі матеріального капіталу; 2,5 млрд (3%) – обладнання; 0,8 млрд (1%) – матеріальні засоби; 2,1 млрд (3,8%) – персонал; 0,9 млрд (1,1%) – програмне забезпечення; 2,9 млрд (3,5% відповідно) – інша підтримка [107, с. 8]. До наукової діяльності у таких центрах активно залучаються як дослідники (факультетські науковці – 1056 у 2018-2019 фінансовому році, адміністративний персонал – 172, дослідницький персонал – 155, постдокторанти – 156), так і аспіранти (938) і студенти магістерських (418) і бакалаврських (568) програм [107, с. 12].

Згенеровані Промислово-університетськими коопераційними дослідницькими центрами об'єкти інтелектуальної власності активно комерціалізуються нині з використанням різних організаційних форм і механізмів – патентування винаходів з розкриттям інформації, отримання авторських прав на програмне забезпечення, укладення ліцензійних угод, заснування компаній спін-офф. Саме за цими напрямками формуються основні статті витрат на розвиток університетської науково-освітньої інфраструктури з чіткою галузевою і секторальною її спеціалізацією.

Між тим, можна виділити щонайменше шість перешкод, що обмежують співробітництво університетів і компаній підприємницького сектору у США. За даними експертного дослідження агенції «Дослідження для культури», найбільша кількість опитаних респондентів, котрі характеризували якість бізнес-середовища для співпраці академічних установ і бізнес-сектору у США, відзначають насамперед брак знань у відповідній галузі науки чи промисловості (8 з 20 респондентів), відсутність ділового партнера (8). Далі йдуть брак часу (7), відсутність потреби у співпраці (6), а також відсутність зв'язку між результатами науково-дослідної діяльності й ефективністю господарської діяльності бізнес-структур (5) та відсутність підтримки з боку державних структур (5 відповідно) (рис. 4.16). Ще одним вузьким місцем такої співпраці є доволі обмежені джерела генерування доходів університетів від ліцензування своїх винаходів, коли ледь їх частка надходить від незначної кількості ліцензій, а не від неперервного процесу ліцензування інноваційних розробок. Це значно актуалізує проблему відкриття невикористаних у господарській практиці знань з оприлюднення результатів академічних ДіР на університетських офіційних сайтах [419, с. 26].

Узагальнюючи вищенаведене, відзначимо, що університети Сполучених Штатів Америки в останні десятиліття стали інституційним ядром не тільки масштабних фундаментальних і прикладних досліджень міждисциплінарного і трансдисциплінарного рівнів, але й нагромадження й примноження національного інтелектуального капіталу, конвергенції освіти і науки, а також впровадження їх результатів у господарську практику з метою нарощування конкурентоспроможності бізнес-структур, регіонів, міст і держави у цілому.



Рис. 4.16. Основні перешкоди у співпраці університетів і компаній підприємницького сектору за окремими країнами

Джерело: [364, с. 158].

Завдяки розбудові коопераційних зв'язків університетів з підприємницькими структурами американські академічні установи дедалі більшою мірою перетворюються на потужні центри розвитку підприємництва, що забезпечують активізацію не тільки підприємницької діяльності студентів і викладачів, але й створених на університетській базі інноваційних компаній, технопарків і бізнес-інкубаторів, котрі справляють вагомий вплив на розвиток інноваційної економіки Сполучених Штатів Америки. Саме університетські бізнес-інкубатори у США красномовно демонструють свою неперевершену здатність прискорювати процес

генерування багатства громад, що втілюється у значно вищих конкурентних перевагах інкубаційних компаній порівняно з неінкубованими підприємницькими структурами завдяки вдалому відбору підприємців з потужним інтелектуальним і професійним капіталом та активному створенню нових робочих місць як в інкубаторах, так і за їх межами.

Висновки до розділу 4

1. Інноваційні технології та піонерні досягнення у сфері ДіР на усіх етапах еволюційного розвитку національної економіки США детермінували масштаби і динаміку глибоких якісних трансформацій матеріально-технічної бази національного виробництва, форм і методів організації виробництва й управління, а отже – здобуття державою світових лідерських позицій. Провідну роль у даному процесі завжди відігравало великомасштабне фінансування досліджень і розробок з його диверсифікованими джерелами й інструментами фінансування, які у сукупності забезпечують потужну матеріальну основу генерування інноваційних ідей, їх оперативне втілення в інноваційно місткі товари і послуги, а також високу економічну віддачу від наукових досліджень і значний економічний ефект ДіР за наявного науково-технічного потенціалу держави.

2. Сучасні механізми стимулювання Сполученими Штатами Америки ДіР включає диверсифікований інструментарій прямих бюджетних трансфертів, податкових пільг, неприбуткових податкових кредитів, пільгового оподаткування венчурних компаній і фірм, державного замовлення на інновації, включення компаній малого бізнесу у глобальні науково-технологічні мережі американських БНП; усунення обмежень на спільну діяльність у сфері досліджень і розробок та ін. Їх висока економічна результативність забезпечує ефективну організацію ДіР з боку федерального і місцевих урядів, дослідницьких і промислових організацій, а також досягнення великим корпоративним бізнесом високої прибутковості фінансово-господарської діяльності й усталеної конкурентоспроможності на ключових сегментах глобального ринку.

3. Основний обсяг науково-технічних досліджень концентрується нині у лабораторіях і наукових центрах БНП Сполучених Штатів Америки, котрі володіють воістину колосальними за вартісними обсягами науково-дослідними бюджетами, що нерідко перевищують навіть витрати багатьох країн світу на дослідження і розробки. Їх секторальна структура відбиває по суті головні стратегічні пріоритети монополізації американськими корпораціями високотехнологічного сегменту глобального ринку з орієнтацією фірмових стратегій на закріплення панування компаній у найбільш інноваційно містких галузях і секторах глобальної економіки, здатних генерувати найбільші вартісні обсяги доданої вартості, забезпечувати більш раціональне використання ресурсів та більш високу оплату праці персоналу. Результати ДіР високотехнологічних компаній можуть бути масово реалізовані і в інших секторах економіки для створення якісно нових видів товарів і послуг, підвищення продуктивності праці і розширення експансії на нові ринкові сегменти.

4. Значне загострення глобальної конкуренції у якісно нових секторах і напрямках науково-технічного прогресу справляє потужний вплив на усі структурні компоненти інноваційної політики американських БНП, яка дедалі більшою мірою набуває інтернаціонального характеру. Механізми інтернаціоналізації їх ДіР включають інструменти і важелі розширення зарубіжних мереж корпоративних науково-дослідних лабораторій і центрів БНП, виведення за національні кордони практично усіх ланок відтворення науково-технічних розробок – від генерування ідей, до їх втілення в інноваційних розробках з подальшим масовим виробництвом інноваційно-містких товарів і їх збутом на світових ринках. Наростаюча тенденція до інтернаціоналізації американськими БНП своїх ДіР значно акселерується у міру зростання наукомісткості продукції й ускладнення технологічних процесів, які об'єктивно вимагають розширення масштабів використання компаніями глобального науково-дослідного потенціалу, у тому числі способом ліцензування, залучення висококваліфікованих наукових й інженерних кадрів, фінансування спільних з іноземними партнерами інноваційних проектів і програм, ефективного комбінування інтернальних й екстернальних каналів ресурсного забезпечення інноваційного процесу, а також поступового переходу корпорацій від традиційної централізованої моделі організації своїх ДіР до розбудови мережевої моделі

досліджень і розробок. Остання передбачає більш широке використання корпораціями складної міжнародної спеціалізації у сфері досліджень і розробок з глибокою інтеграцією інноваційної діяльності у рамках усієї корпоративної структури.

5. Невід’ємним компонентом реалізації Сполученими Штатами Америки стратегії глобального конкурентного лідерства в умовах техноглобалізаційних трансформаційних зрушень є університети. Органічно поєднуючи у своїй діяльності освітню і наукову діяльність, а також підготовку науковців і професіоналів, вони відіграють провідну роль у процесах генерування, комерціалізації і дифузії знань та інновацій в інтересах розвитку національної, регіональної та місцевої економік. Академічний сектор США робить також неоціненний внесок у підготовку висококваліфікованих кадрів і науково-дослідного персоналу для усіх сфер національного промислового сектору і державних лабораторій, формуючи потужний ресурс для наукових й інженерних відкриттів заради динамічного прогресу у якості життя населення.

6. Нарощування конкурентоспроможного впливу дослідницьких університетів США на розбудову глобального «трикутника знань» відбувається нині за каналами створення на їх базі компаній-стартапів, спін-компаній та бізнес-інкубаторів, що дає змогу значно підвищити результативність академічних ДіР і оперативно пристосувати їх до потреб ринку. У такий спосіб долаються вузькі рамки академічної спільноти щодо дифузії і комерціалізації згенерованих університетським сектором знань і результатів ДіР. Саме завдяки використанню бізнес-структурами академічних інтелектуальних ресурсів генеруються основні прибутки американських університетів, котрі формують свою базову інтелектуальну власність – гарантію нових замовлень з боку бізнесу чи держави та розбудови довгострокових контрактних відносин між університетами та великими багатонаціональними підприємствами.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [579, 583, 584, 587, 588, 591, 594].

РОЗДІЛ 5.

АДАПТАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ США ДО ПОЛІЦЕНТРИЧНОЇ МОДЕЛІ МІЖНАРОДНОГО ПОРЯДКУ XXI ст.

5.1. Регіональні інтеграційні пріоритети США в умовах формування нового міжнародного порядку

Домінуючими тенденціями світогосподарського поступу в кінці XX – першій чверті XXI ст. є масштабні і багатовимірні процеси економічної, інноваційно-технологічної, інформаційної та інвестиційно-фінансової інтеграції, що викристалізують нову архітектуру міжнародного економічного порядку з якісно новими його параметрами, балансом економічних сил й інституційними форматами функціонування національних і регіональних економічних систем. За таких умов значної трансформації зазнає процес ухвалення глобальних управлінських рішень з його переходом від традиційної моделі країнових центрів міжнародної політики до поліцентричної моделі з делегуванням управлінських функцій на рівень багатонаціональних підприємств, неформальних асоціацій й альянсів держав, регіональних інтеграційних угруповань. Як результат – формування надскладних механізмів міждержавної взаємодії, диверсифікованих геополітичних і геоекономічних конфігурацій, а також значне загострення суперництва провідних глобальних і регіональних центрів нагромадження капіталу за перерозподіл світової економічної влади та сфер впливу.

У форматі нового міжнародного порядку Сполучені Штати Америки, дотримуючись стратегії глобального конкурентного лідерства, поряд з використанням диверсифікованих і розгалужених механізмів реалізації торговельних, інвестиційних, фінансових і науково-технічних інтересів на зовнішніх ринках активно використовують в останні десятиліття й інтеграційні механізми управління процесами геополітичного і геоекономічного розвитку. Регіональні інтеграційні стратегії, що їх реалізує держава у різних куточках планети, імплементуються нині на основі укладених нею регіональних інтеграційних угод про вільну торгівлю. Принагідно особливо відзначити стрімке розширення в останнє

десятиліття інтеграційних пріоритетів США далеко за межі панамериканського регіону і включення у їх орбіту європейського, азійського й африканського континентів, що повною мірою вписується у такий глобальний тренд як динамічна регіоналізація міждержавних торговельних зв'язків. На підтвердження цієї тези достатньо навести дані щодо кількості нотифікованих СОТ регіональних торговельних угод, яка станом на 2021 р. становить 568, з яких діючими є 285 [295]. Згідно розрахунків Т. Карпентер і А. Лендл, на міждержавну торгівлю, здійснювану у преференційному режимі, припадає нині близько 50% світового товарообігу, однак лише 16% його загального обсягу здійснюється на пільговими митними ставками. При цьому якщо виключити з глобального товарообігу внутрішньорегіональну торгівлю у межах Європейського Союзу, то рівень пільг у 10% і більше поширюється не більше ніж на 2% глобального імпорту, а у 20% і більше – менше 0,5% відповідно [61, с. 1].

Підвищена увага Сполучених Штатів Америки до реалізації регіональних угод про вільну торгівлю обумовлена значним гальмуванням після Дохійського раунду переговорів СОТ міждержавних переговорів на її інституційній платформі щодо подальшої лібералізації глобальної торгівлі способом зниження імпорتنих тарифів та усунення тарифних піків; розширення взаємного доступу до ринків послуг, аграрної і промислової продукції; а також урегулювання питань, пов'язаних з субсидуванням сільського господарства, захистом прав інтелектуальної власності, системою державних закупівель, електронною торгівлею, міждержавним технологічним трансфером, запровадженням спеціального і диференційованого торговельних режимів, процедурами митного оформлення і митної оцінки товарів, застосуванням антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних торговельних заходів [435, с. 13]. Однак, ні глобальна економічна криза 2007-2010 рр., ні гальмування торговельних переговорів Дохійського раунду СОТ, ні вплив пандемії Covid-19 не можуть знівелювати головний імператив глобального економічного розвитку – незупинний рух у бік подальшої лібералізації усіх форм міжнародних економічних відносин насамперед на основі активізації процесів регіональної економічної інтеграції. Таким чином, регіональні угоди про вільну торгівлю, засновані у відповідності з правилами СОТ, виконують на сьогоднішній день вагомому

стимулюючу роль у глобальній торговельній системі як доповнюючі, а не альтернативні їй структури. Саме на такій їхній якості і було наголошено у декларації, ухваленій на Конференції СОТ у Найробі у 2015 р., де наголошується на необхідності їх збереження, підвищення рівня транспарентності та забезпечення максимальної конвергенції з торговельними правилами і нормами Світової організації торгівлі [241, с. 4].

Що стосується Сполучених Штатів Америки, то підтвердженням зростаючої ролі регіональних угод про вільну торгівлю у реалізації їх національних інтересів є, зокрема, той факт, що у період 2003-2019 рр. неухильно зростала частка товарної торгівлі, здійснювана з країнами-партнерами за угодами про вільну торгівлю. Зокрема, якщо у 2003 р. у загальних обсягах американського експорту їх частка становила 36,4%, то у 2019 р. – 46,6%; відповідні показники за імпортними операціями становили 30,0 і 35,0% (додаток П). І це при тому, що на країни-партнери США за угодами про вільну торгівлю припадає щорічно лише близько 10% глобального валового внутрішнього продукту [142]. Більше того, згідно результатів дослідження, проведеного Торговельною палатою США у 2009 р., прямі втрати держави від неукладення угоди про вільну торгівлю з Респ. Корея (за умов її укладення Канадою і Європейським Союзом) становили б 345 тис робочих місць в американській економіці і понад 35 млрд дол. США їх експортних продажів [33, с. 4]. Як показують дані додатку П, Сполучені Штати Америки реалізують нині 14 регіональних угод про вільну торгівлю, підписантами яких є 20 країн, у тому числі держави-партнери по НАФТА (Канада і Мексика), по блоку КАФТА-ДР (Оман, Перу, Респ. Корея, Колумбія і Панама), а також держави з позаінтеграційним статусом (Ізраїль, Йорданія, Чилі, Сінгапур, Австралія, Марокко, Бахрейн). На сьогодні триває робота з укладення угод про вільну торгівлю з Південно-африканським митним союзом, Еквадором, Таїландом, ОАЕ, Малайзією, інтеграційним блоком АСЕАН, Єгиптом, Тайванем, Пакистаном, а також ведуться переговори про створення Панамериканської зони вільної торгівлі [508].

Щорічний вартісний обсяг експорту США до країн-партнерів за угодами про вільну торгівлю зріс у період 2003-2019 рр. з 236,9 до 766,6 млрд дол. США (або у 3,2 разу), а імпорт – з 374,7 до 874,9 млрд відповідно (в 2,3 разу відповідно). Це

свідчить про випереджальне, порівняно з імпорнтними операціями, нарощування експортних поставок американських товаровиробників на ринки країн-партнерів, а отже – значно вищу їх міжнародну конкурентоспроможність та широкі можливості США щодо поступового запровадження на політично-інтеграційному рівні вигідних для себе змін зовнішньоторговельних і регуляторних режимів.

Не слід скидати з рахунків і таких вагомих конкурентних переваг укладених за участі США регіональних торговельних угод для їх національних інтересів як поглиблення міжнародних коопераційних зв'язків американських агентів; нарощування масштабів їх міжнародного інвестування та транснаціонального виробництва, а також посилення взаємодії у фінансовій, науково-технічній, інноваційній та міграційній сферах. Інакше кажучи, регіональні торговельні угоди США, відбиваючи їх зближення з країнами-партнерами в інституційній сфері, характеризуються нині яскраво вираженими поліструктурними рисами з охопленням широкого кола регуляторних питань не тільки власне усунення нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі, але й спрощення митних процедур, конвергенції трудового, екологічного й інвестиційного законодавства, питання захисту прав інтелектуальної власності, діяльності державних компаній тощо. Принагідно також відзначити, що багато результатів гармонізації і конвергенції національних політик у цих сферах, що виходять далеко за межі митно-тарифного регулювання, стають вагомим інституційним надбанням не тільки США і їх держав-партнерів за угодами про вільну торгівлю, але й багатьох інших країн. У такий спосіб забезпечується вирівнювання регіональних умов здійснення американськими компаніями своєї фінансово-господарської діяльності, коли весь глобальний ринок розглядається ними як власний інтернальний (внутрішньокорпоративний) з можливостями прямого впливу на усі «правила гри» бізнес-діяльності у глобальному середовищі.

І, нарешті, завдяки механізмам, закладеним у регіональних угодах про вільну торгівлю, США здобувають практично необмежені можливості щодо реалізації своїх глобальних інтересів на основі поглиблення економічного співробітництва зі своїми стратегічними партнерами практично в усіх куточках світу. Йдеться насамперед про «вбудовування» економічних агентів останніх у глобальні ланцюги

доданої вартості, сформовані на базі підрозділів американських багатонаціональних підприємств. Даний процес, відбиваючи об'єктивні закономірності глобального розвитку, пов'язані з поглибленням науково-технічного прогресу і міжнародного поділу праці, нарощуванням масштабів і диверсифікацією залучених у міжнародним обмін номенклатури товарів, робить неможливим виконання на національному і наднаціональному (рівні міжнародних організацій) рівнях функцій щодо ефективного контролю і регулювання фрагментованого виробництва американських багатонаціональних підприємств.

Достатньо сказати, що загальна кількість щорічних імпорتنих поставок продукції, контрольованих Адміністрацією США з харчових продуктів і медикаментів, упродовж останніх десяти років збільшилась учетверо – з 6 до 24 млн; а продукція, що імпортується нині у Сполучені Штати Америки, виробляється на 300 тис іноземних підприємствах, дислокованих у 150 країнах світу [43]. Зрозуміло, що за таких умов вертикальна і горизонтальна транснаціоналізація виробництва, що лежить в основі формування глобальних вартісних ланцюгів і має значний регіональний компонент, робить практично неможливим ефективне інспектування усіх зарубіжних товаровиробників і постачальників без тісного співробітництва американських інституцій з контролюючими органами зарубіжних країн, особливо коли йдеться про регулювання у сфері охорони здоров'я, трудового законодавства, безпеки й екологічних норм.

Саме тому стрімко зростає потреба в уніфікації і гармонізації правил регулювання фрагментованого виробництва американських БНП, а отже – формується стійкий запит на міждержавне інституційне зближення. Останнє найбільш ефективно реалізується саме на рівні регіональних інтеграційних угод про вільну торгівлю, а також способом реформування усієї системи глобального економічного менеджменту у відповідності до потреб ефективного інституційного забезпечення великомасштабних міжнародних торговельних, виробничо-інвестиційних, фінансових і виробничих операцій за безпосередньої участі економічних агентів Сполучених Штатів Америки. Дана теза підтверджується також висновками експертів Всесвітнього економічного форуму у Давосі, які у 2017 р. до переліку глобальних ризиків уперше віднесли ризики регіонального і глобального

управління як неможливості наявних регіональних і глобальних інститутів ефективно вирішувати питання економічного, геополітичного й гео економічного значення [336, с. 62].

Відіграючи провідну роль у формулюванні глобальних правил і норм угод про вільну торгівлю, саме Сполучені Штати Америки шляхом укладення у 1994 р. угоди про створення НАФТА ініціювали по суті формування на глобальному рівні угод про вільну торгівлю першого покоління. Йдеться насамперед про включення до торговельних угод крім традиційних умов щодо регулювання власне експортно-імпортних операцій положень, що врегульовують також питання міжнародної конкуренції, конвергенції галузевих стандартів якості продукції, а також захисту прав інтелектуальної власності й дотримання екологічних стандартів виробництва. Причому з кожною наступною угодою про вільну торгівлю Сполучені Штати Америки завжди включали положення і статті з якісно нових регуляторних сфер, що неухильно розширювали можливості держави захищати інтереси американських бізнес-структур у сферах і галузях їх найвагоміших конкурентних переваг, накладаючи на партнерів зобов'язання щодо приведення у відповідність до міжнародних стандартів національних трудових й екологічних норм, а також законодавства про інтелектуальну власність, державні закупівлі та захист прав іноземних інвесторів [508].

Не випадково, за зразком НАФТА упродовж 2000-2015 рр. не тільки були укладені угоди про вільну торгівлю між США і п'ятьма країнами Центральної Америки і Домініканською республікою, але й самі торговельні партнери Сполучених Штатів Америки перейшли до укладення угод про вільну торгівлю за американським шаблоном з найважливішими партнерами за експортно-імпортними операціями. Це вже призвело до значного вирівнювання правил ведення глобального бізнесу, поглиблення інтеграційних процесів на рівні компаній та становлення єдиного загальносвітового ринку на противагу десяткам розрізнених регіональних ринків, до яких ще кілька десятиліть назад змушені були пристосовуватись глобальні експортери й інвестори. Про це свідчать, зокрема, розрахунки Комісії з міжнародної торгівлі США (*United States International Trade Commission*), згідно яких укладення угод про вільну торгівлю справило потужний

позитивний вплив на сальдо торговельного балансу Сполучених Штатів Америки з державами – торговельними партнерами та ключові макроекономічні показники. Зокрема, до 2021 р. реальний ВВП збільшився на 88,8 млрд дол. США (на 0,5%), реальний дохід на 98,3 млрд (0,6%), а вартісний обсяг нагромадженого капіталу – на 498,3 млрд (0,4%), експорт – на 37 млрд (1,6%), а імпорт – на 95 млрд (3,4%). Крім того, було створено понад 485 тис нових робочих місць [84, с. 98]; а економія на тарифах досягла 13,4 млрд, що забезпечило вагомі цінові та асортиментні переваги для американських споживачів. Наприклад, згідно умов двосторонньої угоди про зону вільної торгівлі з Ізраїлем транскордонні бар'єри були знижені на 15,9% у тарифному еквіваленті, з Йорданією – на 15,3%, з Марокко – на 13,6%, з Оманом – на 11,9%, з Чилі – на 9,9% [84, с. 93]. Водночас, зростання двосторонньої торгівлі за галузями становило: 31,8% за групою зернових культур; 37,9% – за м'ясною продукцією, 31,9% – за продукцією легкої промисловості; 25,1% – за товарами важкої промисловості; 9,8% – за експортними послугами [85, с.139-144] з найбільшим абсолютним приростом американського експорту у період 2003-2013рр. – з 24 до 56 млрд дол. США [365].

Уже майже чверть століття вагому роль у реалізації регіональних інтеграційних пріоритетів США відіграє *Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА*. Інтеграційна платформа даного регіонального угруповання з ринковою місткістю близько 20 трлн дол. США [394], чисельністю споживачів у 450 млн осіб [94], часткою валового внутрішнього продукту Американського континенту на рівні 80%, питомою вагою у глобальних обсягах товарів і послуг – 15%, у глобальному обсязі прямого іноземного інвестування – 25%, у глобальних обсягах валового нагромадження капіталу – 20% [509, с. 583], забезпечує нині системну лібералізацію міждержавних торговельних й інвестиційних відносин між США, Канадою і Мексикою. Йдеться не тільки про усунення міждержавних бар'єрів у торговельному й інвестиційному співробітництві, але й захист прав інтелектуальної власності, врегулювання торгівлі сенситивними групами товарів, питань конкуренції та застосування конкурентного законодавства, а також взаємне працевлаштування громадян та функціонування державних підприємств і системи державних закупівель. Більше того, з травня 2017 р. у рамках інституційної модернізації даного

інтеграційного угруповання було суттєво розширено функціональні компетенції даного інтеграційного угруповання за рахунок включення до них питань щодо урегулювання діяльності підприємств малого і середнього бізнесу країн-учасниць, взаємного доступу їх економічних агентів до ринків, реформування системи митного контролю і сприяння торгівлі, реалізації санітарних і фітосанітарних заходів, торгівлі засобами захисту рослин [240].

Функціонування інтеграційного угруповання НАФТА найбільшою мірою відповідає національним економічним інтересам Сполучених Штатів Америки з погляду як можливостей нарощування їх регіональної економічної експансії на ринки держав-партнерів, так і створення нових робочих місць в американській економіці та прискорення темпів макроекономічного зростання. Так, середньорічна кількість створюваних в економіці США робочих місць завдяки розширенню експортних поставок у країни-партнери по НАФТА у період 1999-2015 рр. стабільно становила 2 – 2,2 млн (рис. 5.1).

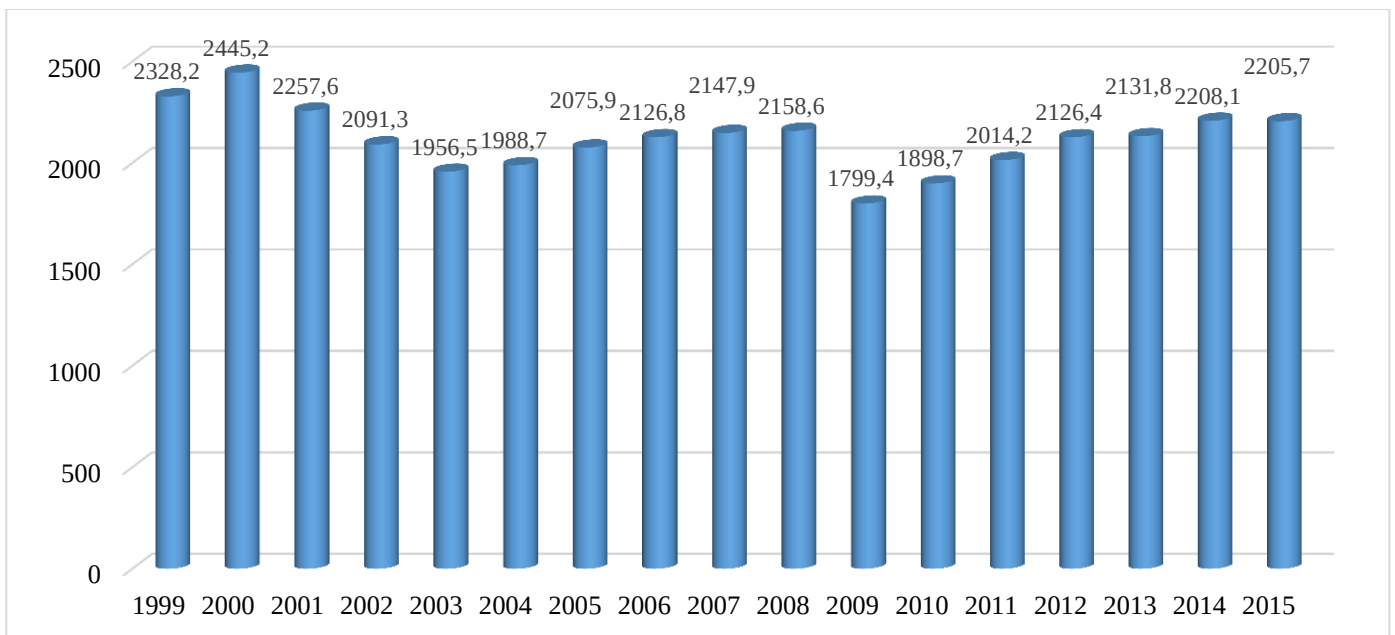


Рис. 5.1. Кількість нових робочих місць, створених у США завдяки розширенню експорту у країни-партнери по НАФТА у 1999-2015 рр., тис
Джерело: побудовано автором за даними [371].

Інтеграційна платформа НАФТА активно використовується нині американськими корпоративними структурами насамперед для посилення свого конкурентоспроможного впливу на увесь північноамериканський регіон. Як відомо, в останні десятиліття він став об'єктом запеклої конкурентної боротьби за ринкові

сегменти не тільки американських, канадських і мексиканських товаровиробників, але й продуцентів товарів і послуг європейського й азійського регіонів. Красномовним підтвердженням цього є, зокрема, дані рис. 5.2, які показують, що станом на 2014 р. економічні ефекти НАФТА для країн-учасниць становлять 200 млрд дол. США сукупного зростання ВВП для Сполучених Штатів Америки, 155 млрд дол – для Канади і 75 млрд – для Мексики; а також 630 млрд дол. додаткового зростання торгівлі для США, 250 млрд – для Канади і 340 млрд – для Мексики.

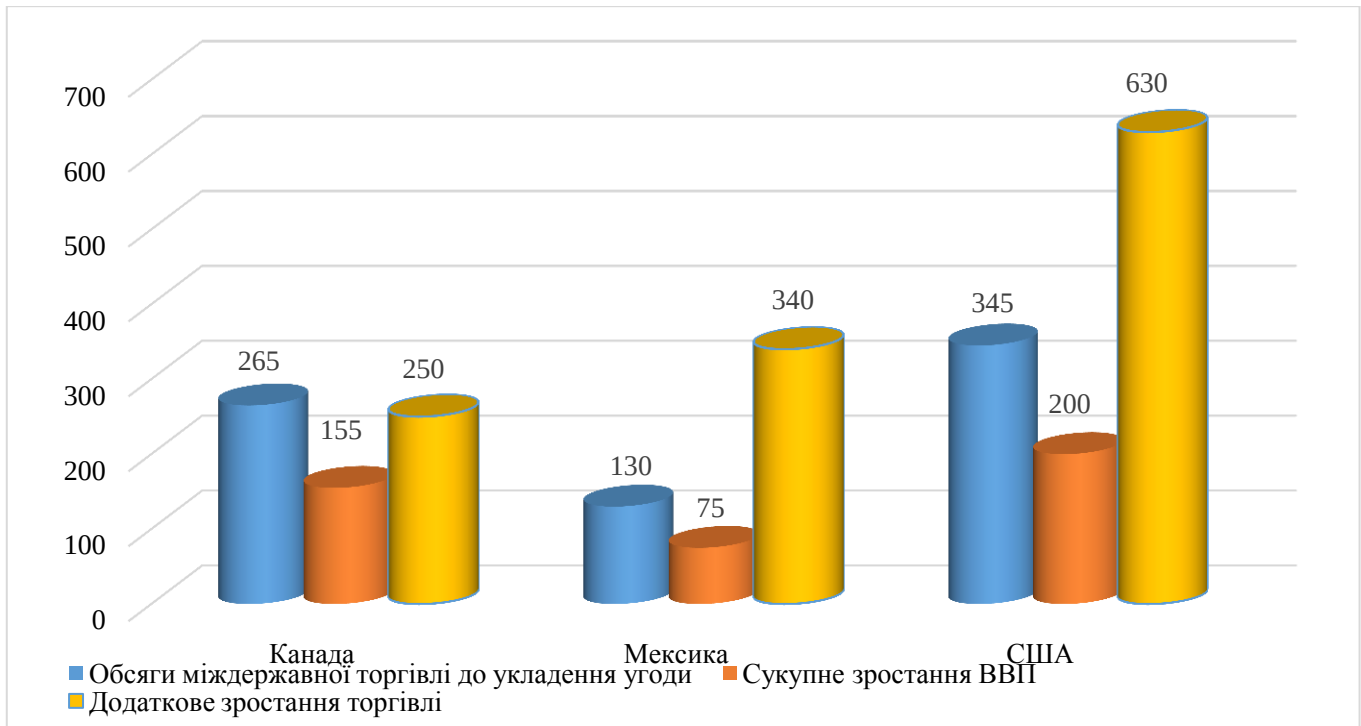


Рис. 5.2. Економічні ефекти НАФТА для країн-учасниць станом на 2014 р., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [74].

Членство США у Північноамериканській зоні вільної торгівлі дає широкі можливості американським корпоративним структурам щодо нарощування масштабів і диверсифікації торговельної, виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності у рамках північноамериканського ринку з широким залученням підприємницьких структур Канади і Мексики до сформованих на базі підрозділів американських БНП глобальних ланцюгів доданої вартості. Красномовним підтвердженням цього є, зокрема, приклад північноамериканської текстильної промисловості, компанії якої, посідаючи різні позиції у системі товарних ланцюгів, дуже динамічно відреагували на зміни інституційного середовища функціонування і

правил регулювання у рамках інтеграційного блоку НАФТА. Це набуло свого матеріального втілення у докорінній перебудові корпоративних стратегій американських текстильних корпорацій у напрямку створення якісно нової, більш вигідної їм, системи поділу праці між Мексикою і США, побудованій на дешевій мексиканській робочій силі. Якщо у 1990 р. Мексика посідала тільки сьоме місце у світі за обсягом експорту текстильної продукції, то після створення НАФТА – стала одним з найбільших постачальників [139, с. 330].

На сьогодні частка імпортованих із США складових частин і комплектувальних у виробництві канадських компаній становить 18%, а мексиканських – 37%. Своєю чергою, виробництво американськими товаровиробниками експортної продукції на 15% залежить від поставок імпортних комплектувальних, з яких 4% виробляється у Канаді і тільки 2% – у Мексиці [148, с. 21]. Це свідчить про значно вищий рівень залежності Канади і Мексики від функціонування спільного ринку НАФТА, аніж Сполучених Штатів Америки, які активно використовують дану інтеграційну платформу для нарощування регіональної економічної експансії на ринки сусідніх країн-партнерів за даним інтеграційним блоком.

Закономірним результатом усунення в рамках НАФТА практично усіх перешкод у міждержавних потоках інвестиційних капіталовкладень стало динамічне нарощування масштабів зарубіжного інвестування американських економічних агентів у Канаду і Мексику. Про їх кількісні параметри красномовно свідчать дані рис. 5.3, які показують, що у період 1994-2019 рр. акумульований обсяг прямих іноземних інвестицій з США до Канади зріс з 74,2 до 402,3 млрд дол. США, а до Мексики – з 16,8 до 100,9 млрд. Неухильне нарощування американських інвестицій в економіки Канади і Мексики вивело їх на перші місця відповідно серед розвинутих країн світу та країн, що розвиваються, за вартісним обсягом прямого інвестування національної обробної промисловості з боку США [471].

Більше того, саме положення Північноамериканської угоди про вільну торгівлю створили базову інституційну основу докорінного реформування законодавства Мексики у сфері міжнародної інвестиційної діяльності, відміни дискримінаційних заходів щодо залучення американського й канадського капіталів та підвищення рівня захисту інвесторів США і Канади. Як результат – значне підвищення значення

для національної економіки північних прикордонних територій зі зниженням ролі традиційного виробництва столичного регіону Мехіко. «Вбудовуючись» у сформовані у прикордонних регіонах Мексики виробничі кластери, мексиканські компанії дуже швидко включились в експортно орієнтовані виробничі кластери і розбудували розгалужені вертикальні зв'язки у межах ланцюгів доданої вартості. Хоча останні значно перевищують за інтенсивністю традиційні горизонтальні взаємодії, однак, створювані у їх рамках експортно орієнтовані виробничі кластери характеризуються переважно низькою доданою вартістю, що значно гальмує економічний розвиток Мексики як і не дає змоги суттєво підвищити рівень заробітних плат у промисловості цієї держави та знівелювати глибокі диспропорції у внутрішньокраїновому розподілі доходів.

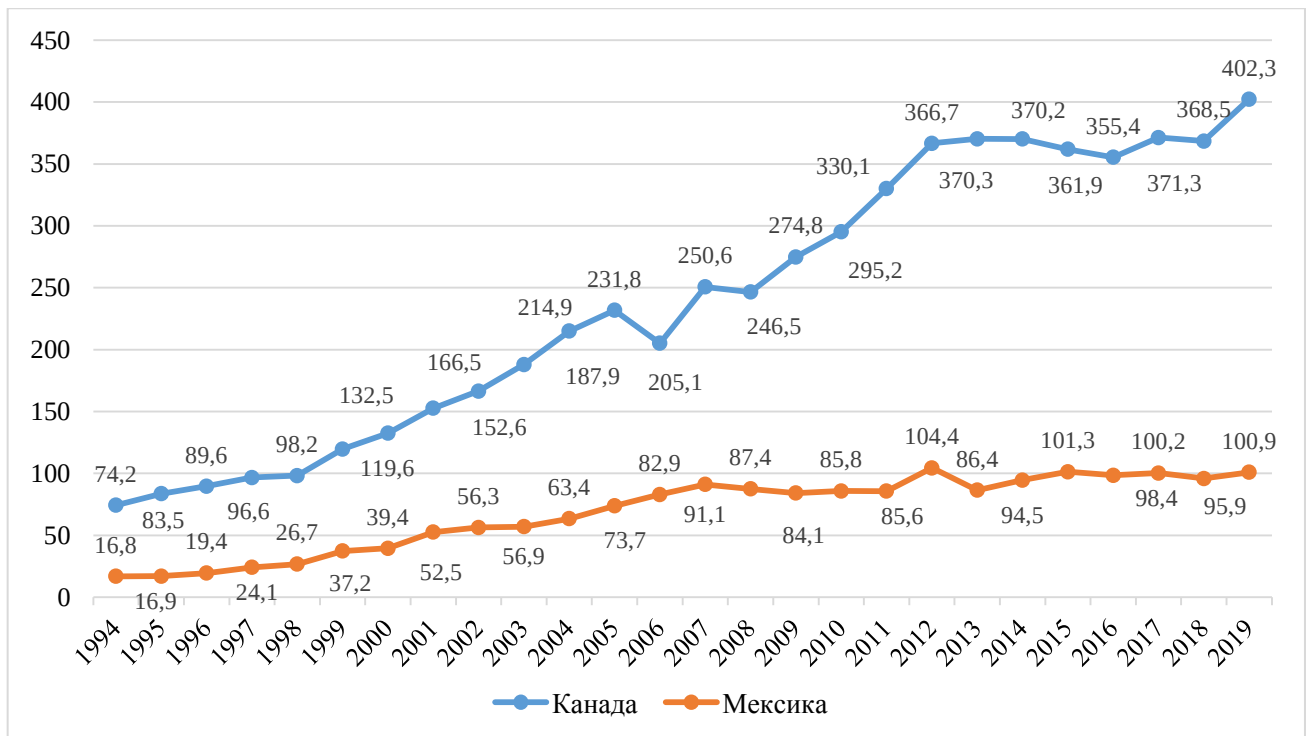


Рис. 5.3. Прямі іноземні інвестиції з США до Мексики і Канади у період 1994-2019 рр., млрд дол. США у поточних цінах

Джерело: побудовано автором за даними [127].

Свою чергою, ринок Сполучених Штатів Америки також виступає дуже привабливим майданчиком для інвестиційних капіталовкладень канадських і мексиканських інвесторів. Як показують дані, подані на рис. 5.4, кумулятивний обсяг прямого іноземного інвестування канадських інвесторів в економіку США зріс у

період 1994-2019 рр. з 41,2 до 495,7 млрд дол. США, а мексиканських – з 2,1 до 21,5 млрд відповідно.

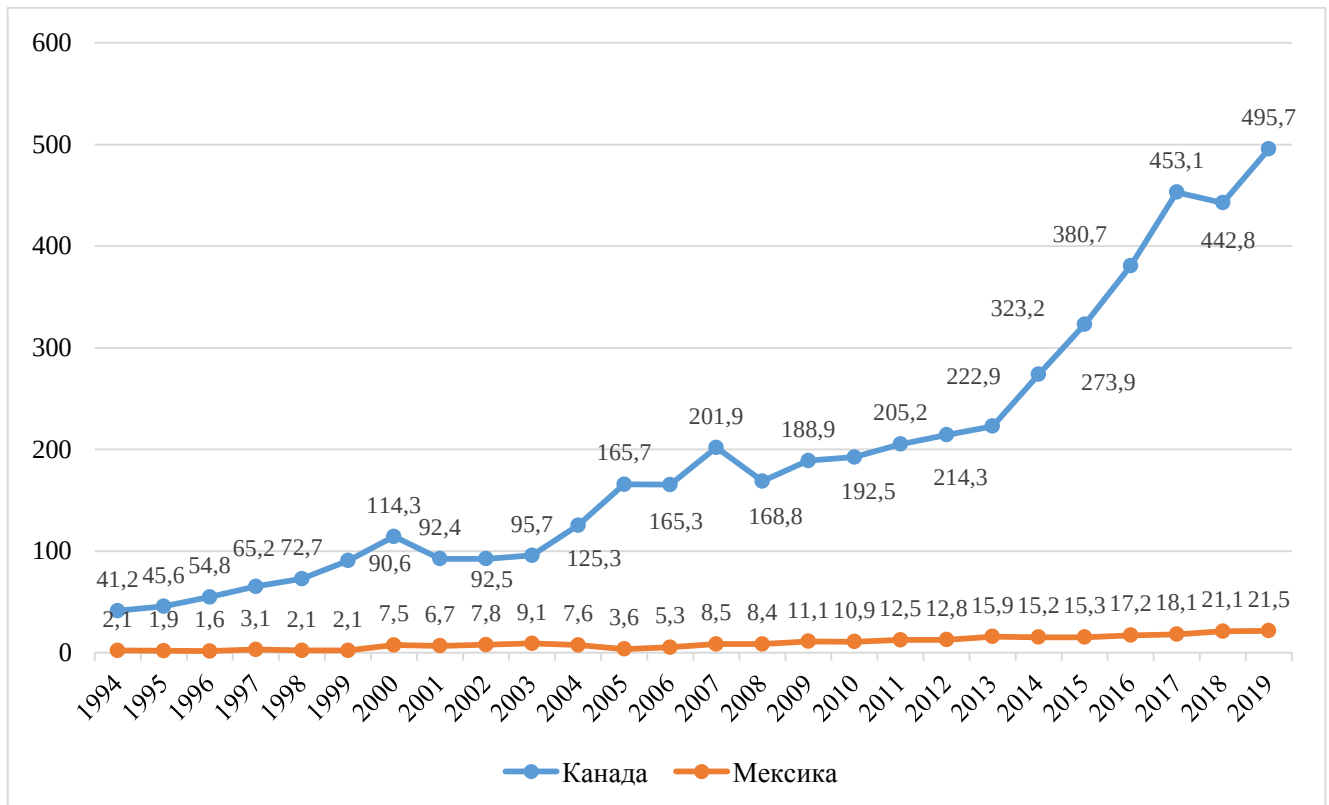


Рис. 5.4. Прямі іноземні інвестиції з Мексики і Канади до США у період 1994-2019 рр., млрд дол. США у поточних цінах

Джерело: побудовано автором за даними [126].

Не дивлячись на цілу низку застережень і побоювань сторін при укладанні угоди НАФТА, а також наявність деяких негативних наслідків її функціонування для національних економічних інтересів країн-учасниць (поширення аутсорсингових схем у виробничих процесах, зниження рівнів заробітних плат працівників в окремих галузях промисловості тощо), даний договір відіграв вагомую стимулюючу роль у розбудові інтеграційних процесів у північноамериканському регіоні. Йдеться насамперед про повномасштабну апробацію на практиці системи лібералізаційних заходів у сфері міжнародної торгівлі й інвестування між державами з асиметричними рівнями розвитку національних економік, а також емпіричну оцінку рівня готовності американських товаровиробників до вільної конкуренції з продуцентами тих країн, що мають значно нижчі трансакційні витрати та високу продуктивність суспільної праці [508]. Водночас, відсутність митних бар'єрів у торгівлі з такими країнами дало змогу США напрацювати необхідні

адаптаційні механізми й інструменти пристосування національної економіки до конкурентної боротьби за умов зниження торговельних й інвестиційних бар'єрів у міждержавному співробітництві.

Між тим, прихід до влади Д. Трампа поставив на порядок денний докорінний перегляд інтеграційних умов взаємодії США, Канади і Мексики в рамках блоку НАФТА. На порядок денний було винесено такі модернізаційні заходи як-от: включення норм щодо урегулювання міждержавної електронної торгівлі, транскордонного руху інформаційних ресурсів та експорту цифрової продукції; діджиталізація митних процедур та спрощення реєстраційних технологій з метою нівелювання митних ризиків компаній малого і середнього бізнесу; посилення захисту прав працівників на території держав-учасниць та конвергенція діючих норм регулювання національних ринків праці з нормативними вимогами даної зони вільної торгівлі; усунення транскордонних бар'єрів у торгівлі послугами способом полегшення ліцензійних і реєстраційних вимог; включення додаткових зобов'язань країн-підписантів у сфері протидії корупції та забезпечення транспарентності бізнесової і підприємницької діяльності [459, с. 90].

Окремої уваги заслуговують також включення в інтеграційну угоду норм щодо розширення доступу США до національних ринків товарів і послуг Канади й Мексики із закріпленням за Сполученими Штатами виключного права на захист власних виробництв у «чутливих» секторах національної економіки. Йдеться насамперед про розширення доступу американських аграріїв на ринки держав-партнерів з молочною і м'ясною продукцією, зерном й алкогольними напоями; підвищення вимог до частки доданої вартості, згенерованої у державах даного інтеграційного угруповання, для товарних груп, стосовно яких застосовується режим безмитного імпорту на територію зони вільної торгівлі; лібералізацію національних енергетичних ринків; ліквідацію чи значне зменшення обмежень на транскордонний притік американського інвестиційного капіталу в окремі галузі і сектори економіки Канади і Мексики; забезпечення належного захисту прав інтелектуальної власності та докорінне реформування діючого механізму вирішення

міждержавних спорів у рамках НАФТА із запровадженням процедур попередніх консультацій [459, с. 91].

Оновлений варіант угоди, що отримала назву USMCA (англ. United States – Mexico – Canada Agreement), включає 34 розділи і 12 додатків та забезпечує найбільш повну реалізацію національних економічних інтересів американської сторони. Між тим, багато експертів відзначають доволі незначну економічну результативність конкурентних переваг США: незважаючи на задеклароване створення у державі 176 тис нових робочих місць та 68,2 млрд дол. США приросту валового внутрішнього продукту, Канаді та Мексиці все ж таки вдалось відстояти вихідні позиції як щодо термінів дії угоди (які були продовжені з 5 до 16 років з можливостями перегляду умов кожні шість років), так і механізмів вирішення міждержавних суперечок через інституційний майданчик арбітражного суду у разі повторного одностороннього встановлення США імпорتنих мит на товарну продукцію держав-партнерів на кшталт митного оподаткування сталі й алюмінію у 2018 р. [46].

Уже майже два століття (з часу ухвалення у 1820 р. Плану Монро) у колі глобальних інтересів США перебуває і *латиноамериканський регіон*. Однак, підвищену увагу до нього Сполучені Штати Америки почали виявляти з початку 1980-х років, що співпало у часі з глибокими трансформаційними процесами національного і регіонального значення. Падіння військових режимів, початок довготривалих і складних процесів демократизації суспільств, реалізація плюралістичних моделей безпеки (з охопленням військово-політичних механізмів, інструментів підтримання демократичних інститутів, боротьби з наркотрафіком, тероризмом, бідністю тощо), а також поява нових інтеграційних ініціатив значно розширили спектр міждержавної інтеграційної взаємодії за участі США у регіоні Латинської Америки.

Досвід латиноамериканських країн засвідчує, що головними факторами їх конкурентного позиціонування у регіональній і світовій економічних системах завжди були глибина регіональної торговельно-економічної інтеграції та рівень розвитку внутрішньорегіональних виробничих, технологічних і фінансових зв'язків, органічно об'єднаних у рамках єдиного господарського комплексу. Процеси

регіональної економічної інтеграції стартували у Латинській Америці у 1960 р. після заснування Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛААВТ) за участі десяти країн Південної Америки і Канади (*Asociacion Latinoamericana de Libre Comercio*) і Центральноамериканського спільного ринку (ЦАСР) (*Mercado Comun Centroamericano*), до якого увійшли п'ять країн Центральної Америки. Загалом же, у період з 1960 р. і дотепер у Латинській Америці було створено 26 різного роду міждержавних інтеграційних об'єднань, що ставили за мету інтенсифікацію міждержавної торговельної діяльності, конвергенцію національних економічних систем і політичних режимів країн регіону, нарощування внутрішньорегіонального співробітництва, а також прискорення господарського зростання і модернізацію національних виробничих структур [212].

Заснування ЛААВТ і ЦАСР, а згодом – Карибського співтовариства (КАРІКОМ) (*Comunidad del Caribe*) й Андської групи (*Grupo Andino*) значно динамізували розвиток міждержавного економічного і торговельного співробітництва у регіоні Латинської Америки насамперед завдяки зниженню рівня митного оподаткування імпортованих товарів (у середньому з 40 до 10% митної вартості). У період 1960-1980-х років значно збільшився (майже у 20 разів) вартісний обсяг міждержавного товарного експорту латиноамериканських країн, а частка внутрішньорегіональної торгівлі у загальних обсягах експортних поставок країн зросла з 8,8 до 16,6%. Однак, 1980-ті роки стали серйозним випробуванням для латиноамериканського регіону, яке означилось неможливістю економік країн оперативно адаптуватись до умов глобального економічного середовища та різкого падіння світових цін на сировинні групи товарів. Як результат – «відкочування» держав з досягнутого раніше прогресу у регіональній економічній інтеграції та постійно повторювані економічні кризи, що виснажували і без того знекровлену регіональну економіку. Так, вже до 1985 р. їх взаємний експорт скоротився на 38% порівняно з 1981 р., а у 1991 р. питома частка внутрішньорегіонального товарного експорту латиноамериканських країн не перевищувала 15,6% його загального обсягу, що значно поступалось відповідному показнику 1981 р. [608, с. 88].

І лише з початку 1990-х років відбувається «відродження» інтеграційних процесів у регіоні Латинської Америки, що ознаменувалось заснуванням у 1991 р.

Спільного ринку країн Південної Америки – МЕРКОСУР (Mercado Común del Sur), яке об'єднало у своїх лавах Аргентину, Бразилію, Парагвай і Уругвай. Водночас, заснування НАФТА дало змогу Сполученим Штатам Америки напряду долучитись до інтеграційних процесів у латиноамериканському регіоні, включивши у свою інтеграційну «орбіту» економіку Мексики – одну з найбільших країн регіону.

Потужний імпульс розвитку інтеграційних процесів у Латинській Америці було отримано у період 2003-2013 рр. завдяки постійно зростаючій динаміці світових цін на сировинні і продовольчі товари. Це дало змогу країнам регіону у відносно короткі терміни суттєво збільшити свої валові внутрішні продукти, наростити міждержавний торговельний оборот й обсяги прямого іноземного інвестування економік, пом'якшити боргове навантаження на економічні системи та значно зменшити безробіття й інфляцію. Закономірною реакцією на ці процеси стало заснування двох великих регіональних інтеграційних угруповань – Співтовариства південноамериканських націй (*Unión de las Naciones del Sur – Unasur*) у складі 12 країн Південної Америки та Боліваріанського союзу для народів нашої Америки (*Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América – ALBA*) з домінуючими позиціями Венесуели, Болівії, Куби, Нікарагуа, Еквадору, Антигуа і Барбуда, Домініки, Сент-Вінсенту і Гренадіни, Гренади, Сент-Кіттсу і Невісу. І, нарешті, у 2011 р. було засновано Співтовариство латиноамериканських і карибських держав (*Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe – CELAC*) за участі 33 країн латиноамериканського регіону (за виключення США і Канади, що увійшли до складу Організації американських держав), а у 2012 р. – Тихоокеанський альянс (*Alianza del Pacífico – AP*) у складі Колумбії, Мексики, Перу і Чилі.

У латиноамериканському регіоні Сполучені Штати Америки реалізують проекти переважно двосторонніх зон вільної торгівлі з державами Південної Америки способом усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у міждержавній торгівлі, лібералізації торгівлі послугами і державних закупівель, впровадження лібералізаційних інструментів на ринку фінансових послуг та ін. США уклали угоди про вільну торгівлю з Колумбією, Панамою і Перу, а також мають зони вільної торгівлі з 12 латиноамериканськими країнами. Однак, досвід країн Латинської Америки з усією очевидністю підтверджує значні проблеми у взаємодії між

регіональними преференційними об'єднаннями і системою двосторонніх відносин. В якості прикладу можна навести укладені у 2006 р. двосторонні угоди про вільну торгівлю Перу і Колумбії зі Сполученими Штатами Америки, які стали причиною відмови цим країнам від формату митного союзу у рамках Андського співтовариства. Подібні проблеми мали місце також і у випадку поєднання двосторонніх угод зі створенням митного союзу у рамках інтеграційного угруповання МЕРКОСУР.

Найбільш ефективними інструментами реалізації Сполученими Штатами Америки інтеграційної стратегії у регіоні Латинської Америки є регіональні економічні програми і проекти. З-поміж них найбільшу ефективність мали «Союз заради прогресу» 1961 р. та «Карибська ініціатива» 1982 р. Зокрема, ініційована президентом Дж. Кеннеді програма «Союз заради прогресу» мала за мету надання офіційної економічної допомоги латиноамериканським державам на купівлю споживчих товарів американського виробництва та фінансових ресурсів на подолання дефіциту державних бюджетів в обмін на зобов'язання лояльного відношення національних урядів до діяльності у регіоні багатонаціональних підприємств США із забезпеченням для них максимально ліберального режиму інвестиційної діяльності і захисту прав американських інвесторів. Що ж стосується «Карибської ініціативи», то вона була ініційована президентом Р. Рейганом і являла собою фінансовим інструментом стимулювання макроекономічного зростання у країнах Латинської Америки на основі фінансової і кредитної підтримки США, а також лібералізації міждержавних торговельно-інвестиційних відносин з метою нівелювання впливу «лівих» настроїв у регіоні [526].

Якісно нову якість реалізації Сполученими Штатами регіональних інтеграційних стратегій демонструють нині трансконтинентальні зони вільної торгівлі, створені за їх участі. Тут слід відзначити насамперед Транстихоокеанське партнерство (ТТП) і Трансатлантичне торговельне й інвестиційне партнерство (ТТІП). Що стосується *Транстихоокеанського партнерства*, то воно було засновано у 2015 р. за участі США та 11 держав Тихоокеанського регіону (Австралії, Брунею, Чилі, Малайзії, Нової Зеландії, Перу, Сінгапуру, В'єтнаму, Японії, Канади та Мексики). Реалізація даного амбітного трансконтинентального інтеграційного

проекту лягла в основу у порядок денний другого терміну президентства Б. Обами, який визначив роль Сполучених Штатів Америки у процесах глобальної інтеграції у такий спосіб: «США збираються писати правила світової торгівлі і не готові поступатись своїми правами» [256]. При цьому офіційний Вашингтон завжди відкрито декларував свою лідируючу роль у даному інтеграційному проекті і його головну ціль – стримування Китаю та його претензій на перерозподіл світової економічної влади і посилення свого конкурентного впливу на процеси ухвалення глобальних управлінських рішень.

Якщо характеризувати масштаби економічного ресурсу Транстихоокеанського партнерства, то слід відзначити, що частка країн-членів даного блоку у глобальному валовому внутрішньому продукті становить нині близько 36%, у світовому товарному експорті – 24%, у товарному імпорті – 28%, в експорті послуг – 48%, а в імпорті послуг – 47% [361, с. 54-63] за частки внутрішньоінтеграційної торгівлі держав-членів на рівні 42,7% та кількості населення понад 810 млн осіб [478, с. 22]. При цьому частка торгівлі Сполучених Штатів Америки з державами-партнерами по ТТП становить у сукупності 45% експорту і 38% імпорту; а сукупно країни блоку акумулюють третину глобальних прямих іноземних інвестицій і 37% вихідних потоків світових інвестицій [361, с. 54-63].

Головні цілі функціонування ТТП охоплюють безпрецедентну кількість питань торговельного характеру, регулюючи не тільки зниження митних бар'єрів у міждержавній торгівлі, спрощення процедур у торговельній й інвестиційній діяльності у регіоні, але й усунення нетарифного регулювання торговельних потоків (насамперед імпортного ліцензування), взаємний доступ країн-партнерів до внутрішніх ринків послуг і державних закупівель. Крім того, угода про створення ТТП містить цілу низку підвищених зобов'язань з транспарентності застосовуваних правил торгівлі, а також стратегічно важливих для США положень щодо захисту прав інтелектуальної власності; зниження технічних, санітарних і фітосанітарних бар'єрів; збереження підтримки аграрного сектора; а також урегулювання питань, пов'язаних з трудовим законодавством, ринками праці, міграцією та захистом довкілля. Саме ці позиції виявились найскладнішими у формуванні даного

трансконтинентального інтеграційного блоку [103, с. 56; 104], оскільки міждержавні торговельні відносини країн-учасниць Транстихоокеанського партнерства суттєво відрізняються як за масштабами і структурою товарообігу, так і внутрішніми регуляторними нормами.

Своєю чергою, відміна близько 18 тис податків на американську продукцію, включення в угоду положень про електронну торгівлю, захист транскордонних потоків даних і заборону вимог на їх локалізацію заклало стійкі основи створення в американській економіці нових робочих місць і надало потужного імпульсу для розвитку торгівлі послугами й оптимізації операцій американських компаній. В частині торгівлі промисловими й сільськогосподарськими товарами угода після закінчення перехідних періодів обнулить 98% митних тарифів у взаємній торгівлі, а більшість митних тарифів на промислові товари будуть знижені з моменту набуття угодою чинності [356].

Не випадково, найскладніші переговори за групою промислових товарів відбувались між США і Японією і стосувались автомобільного сектору. Так, Сполучені Штати узгодили 30-річний перехідний період на зниження тарифів на вантажні автомобілі (базовий рівень тарифів у США становить 25%) і 25-річний перехідний період на автомобілі (базовий рівень – 2,5%) при імпорتنих поставках з Японії. При цьому тарифи на 80% тарифних ліній для автозапчастин будуть обнулені відразу, а решта – 20% тарифних ліній мають різні терміни імплементації (до 10 років) у частині правил походження для автомобілів і запчастин поріг регіональної доданої вартості встановлено на нижчому рівні, ніж у НАФТА (62,5%) – 45% для автомобілів і 35-40% – для автозапчастин [478, с. 23].

Сполучені Штати Америки завжди виявляли неабиякий інтеграційний інтерес до азійського мегарегіону в силу як внутрішніх причин, пов'язаних з колосальним обсягом нагромадженого інвестиційного капіталу та об'єктивними потребами американського бізнесу до розширення експортної, інвестиційної, інноваційної й фінансової експансії у даний регіон, так і глобалізаційних чинників щодо стримування агресивної регіональної і глобальної експансії Китаю і Японії. Так, у період президентства Б. Обама Транстихоокеанське партнерство кваліфікувалось як

«всеосяжна угода, що відповідає високим стандартам» (*comprehensive and high-standard*), переговори за якою мали багатоаспектний характер і повинні були вестись як за окремими групами товарів (промисловою й аграрною продукцією, товарами особистого споживання тощо), так і стосовно їх походження, технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних і фітосанітарних норм та ін. Як влучно наголосив в одному зі своїх виступів Б. Обама: «Коли 95% потенційних споживачів американської продукції проживають за межами країни, США не можуть дозволити таким країнам як Китай диктувати правила глобальної економіки» [270]. Присутність Сполучених Штатів Америки на ринку Азійсько-Тихоокеанського регіону є благом для американського бізнесу і американських працівників, оскільки дає США вагомі переваги у порівнянні з такими конкурентами як Китай [499, с. 59].

Таким чином інтеграційна платформа ТТП завжди розглядалась США як важливий механізм формування в Азії великомасштабного спільного економічного простору з єдиними стандартами і принципами наднаціонального регулювання торговельної, виробничо-інвестиційної і фінансової діяльності економічних агентів; запуску процесів формування нових правил міжнародної торгівлі (після їх гальмування на платформі Дохійського раунду переговорів СОТ) і виробництва в рамках глобальних вартісних ланцюгів; сприяння реформуванню сільськогосподарської політики держав-членів шляхом усунення сільськогосподарських експортних субсидій; а також імплементації сформованих в рамках інших регіональних інтеграційних угруповань правил роботи бізнес-структур у швидкозростаючому Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Разом з тим, у 2017 р. Президент Д. Трамп заявив про вихід США зі складу Транстихоокеанського партнерства (за одночасної активізації двосторонніх переговорів з кожною з його країн-учасниць), що повною мірою кореспондується з його стратегічним курсом на «повернення Америці величі» шляхом захисту внутрішнього ринку, репатріації капіталу та повернення робочих місць з-за кордону, модернізації торговельних відносин, зменшення залучення Сполучених Штатів у геополітичні й геоekonomічні процеси і зосередження на внутрішніх проблемах. З цією метою нова президентська адміністрація має намір реалізовувати рішучі кроки щодо

посилення митних бар'єрів та зменшення зовнішніх зобов'язань держави насамперед у частині лібералізаційних заходів у сфері міжнародної торгівлі й інвестиційних процесів. Це передбачає максимальну підтримку національних підприємницьких структур групи старих промислових галузей, ядро яких становлять технології індустріальної епохи, а отже – які найбільшою мірою відчувають потужний конкурентний тиск з боку товаровиробників Китаю та інших країн з новостворюваними ринками. Не випадково, основу електоральної бази нинішнього президента Д. Трампа склали представники бізнес-кіл старих галузей промисловості США, котрі прагнуть у будь-який спосіб зберегти свої підприємства і робочі місця.

На перший погляд, політика Д. Трампа щодо повернення на батьківщину промислового виробництва і робочих місць з-за кордону відбивала загальний тренд реіндустріалізації американської економіки під впливом автоматизації виробничих процесів, зменшення частки фонду оплати праці у собівартості продукції, підвищення рівня заробітних плат у країнах, що розвиваються, а отже – втрати ними конкурентної переваги дешевої робочої сили. Не слід скидати з рахунків й активізацію розробок сланцевих родовищ нафти і газу на території Сполучених Штатів Америки, що спричиняє наростаючу потребу в організації тут масштабних енергомістких виробництв. Між тим, результатом подібної реіндустріалізації і виходу США зі складу Транстихоокеанського партнерства стало лише «відгородження» держави від глобального лідерства у динамічних і незворотних процесах регіоналізації світогосподарської системи, неминучого зростання цін на продукцію старих галузей для американських споживачів та падіння загального життєвого рівня. З відмовою США від участі в ТТП і їх переходу до двосторонніх форматів інтеграційної взаємодії з країнами-учасницями даної угоди активізується процес коригування регіональної політики на рівні країн і їх об'єднань, що вже набуло свого інституційного оформлення у розбудові Регіонального всеосяжного економічного партнерства (*Regional Comprehensive Economic Partnership*) на чолі з Китаєм.

Негативні наслідки американська економіка відчує також у формі уповільнення зростання і падіння ефективності, а з урахуванням переведення традиційних виробництв на сучасну техніко-технологічну базу та нарощування масштабів застосування у виробничих процесах робототехніки зростання робочих місць у США

від переведення сюди зарубіжних виробництв не буде надто вагомим. Більше того, вихід Сполучених Штатів Америки зі складу Транстихоокеанського партнерства перекреслює також результати проведеної колосальної роботи з «протискування» в міждержавних угодах найбільш вигідних для американських компаній умов транснаціональної діяльності.

Між тим, економічні розрахунки наслідків виходу Сполучених Штатів Америки з Транстихоокеанського партнерства показують відсутність будь-яких серйозних структурних диспропорцій та вагомого впливу на динаміку макроекономічних показників, з огляду на ту обставину, що з великих партнерів у США лише з Японією не укладено двосторонньої угоди про вільну торгівлю. Зокрема, згідно оцінок Комісії з міжнародної торгівлі Сполучених Штатів Америки, на період до 2032 р. (через п'ятнадцять років після набуття угодою про ТТП чинності) приріст реального доходу держави збільшиться лише на 57,3 млрд дол. США (або на 0,23%), валового внутрішнього продукту – на 42,7 млрд (0,15%), кількість робочих місць – на 128 тис (0,07%), експорт – на 27,2 млрд (1%), а імпорт – на 48,9 млрд (1,1%) [361, с. 21]. Дещо оптимістичнішими є прогнози Інституту світової економіки Петерсона: приріст реального доходу на період до 2030 р. складе 0,5% валового внутрішнього продукту, експорту – на 9,1% за відсутності будь-якого впливу на ринок праці США [275, с. 2].

Своєю чергою, подальші перспективи розвитку самого ТТП після виходу з його лав США також виявляються дещо суперечливими. Йдеться, з одного боку, про рішучість держав-членів завершити інституційну розбудову даного угруповання (нехай навіть без участі США, про що було заявлено у березні 2018 р. під час підписання угоди про створення Транстихоокеанського партнерства [495]), а з другого – місце США може зайняти Китай, зацікавлений у посиленні свого впливу у регіоні та нарощуванні регіонального конкурентного лідерства.

Щодо *Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства*, то ще у 1990 р. в якості спільних політичних й економічних цілей міждержавного партнерства в рамках даного інтеграційного угруповання було визначено: підтримання демократії, забезпечення верховенства права і зміцнення міжнародної безпеки на основі поглиблення міждержавної кооперації, у тому числі через стійке макроекономічне зростання на базі низької інфляції, високий рівень зайнятості, імплементацію ринкових

принципів розвитку світової економіки, боротьбу з протекціонізмом, зміцнення багатосторонньої системи міжнародної торгівлі і підвищення її відкритості. За своїми первинними цілями угруповання ТТІП було зорієнтовано стати найбільш комплексним і масштабним регіональним інтеграційним угрупованням з 40%-ю часткою держав-учасниць у світовій торгівлі і 50% глобального валового внутрішнього продукту. У 2016 р. країни ТТІП поглинали 18,1% американського товарного експорту (без Великобританії – 14,3%) і на них припадало 19,1% товарного імпорту у США (без Великобританії – 16,5%). Упродовж останніх шістдесяти років країни Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства лідирували за залученням прямого іноземного інвестування (46% глобальних обсягів у 2015 р.); причому з 5,3 трлн дол. США накопичених ПІІ США за кордоном майже 3 трлн припадає на ЄС – 28, з 3,7 трлн накопичених у Сполучених Штатах прямих інвестицій на ЄС – 28 припадає 2,2 трлн; а на американських підприємствах у Європі і європейських компаніях у США зайнято нині 8,6 млн осіб [499, с. 60, 61].

При цьому найважливішою рисою даного блоку є його яскраво виражена політична складова. За влучним висловленням у недалекому минулому офіційного представника Державного департаменту США В. Нуланд ТТІП є більше ніж торговельна угода – це політична ставка, яку партнери роблять ставку один на одного і своє спільне майбутнє» [250]. В оцінці наслідків реалізації Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства експертами наводяться насамперед дані щодо щорічного зростання економіки Європейського Союзу на рівні 120 млрд євро, економіки США – на 90 млрд, а інших країн світу – на 100 млрд відповідно. Значний приріст очікується також за показниками зовнішньої торгівлі: вартості експорту США – на 4,58% щорічно, вартості їх імпорту – на 3,11% у рік; відповідні показники для ЄС – 3,17% і 2,02%. Крім того, ТТІП стимулюватиме створення 2 млн нових робочих місць по усьому світу [529, с. 50]. Від дії угоди ТТІП торговельний оборот між США і Німеччиною може збільшитись на 90% за одночасного зменшення товарообороту між Німеччиною і Францією на 23%, а між Німеччиною і країнами Південної Європи – на 30%, що вже дало підстави окремим науковцям стверджувати про втрату раніше досягнутих результатів регіональної інтеграції [568, с. 209]. Згідно даних цілої низки

досліджень авторитетних експертів, найголовнішим пріоритетом ТТІП має бути усунення нетарифного регулювання міждержавної торгівлі, оскільки рівень тарифного регулювання у торгівлі США і ЄС і так давно знижено до рівня 5% у Євросоюзі і 3,5% у Сполучених Штатах Америки. За даними досліджень, до 80% зростання добробуту має бути досягнуто за рахунок гармонізації і взаємного визнання чи ліквідації регуляторних положень, стандартів і норм [529, с. 50].

Разом з тим, станом на середину 2021 р. між країнами так і не було досягнуто згоди за жодним з 27 розділів угоди про створення ТТІП з мінімальною конвергенцією позицій сторін у питаннях субсидування сільського господарства, енергетики, торгівлі сировинними групами товарів і текстильною продукцією, а також застосування антикорупційних заходів й інституційних норм. Так, найбільша кількість міждержавних суперечностей у площині розбудови Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства пролягає по лінії стандартів якості продуктів харчування й усунення у ЄС так званого «принципу обережності» щодо потенційно шкідливих продуктів. Йдеться про те, що у країнах Євросоюзу заборонено виробництво продуктів харчування з використанням генно-модифікованих організмів (ГМО), у той час як за даними Міністерства сільського господарства США, 94% сої, 92% кукурудзи і 94% бавовни вирощуються з використанням ГМО [15]. Таким чином, європейські сільгоспвиробники мають серйозні побоювання щодо зниження якості харчів на спільному ринку продовольства і витіснення їх продукції дешевшою і менш якісною аграрною продукцією американських товаровиробників.

Крім того, у той час як у Сполучених Штатах Америки зменшення ролі держави у регулюванні соціально-економічних процесів вмотивоване інтересами свободи підприємництва і бізнес-діяльності, то у Європейському Союзі національні уряди держав-учасниць блоку не готові відмовитись від реалізації цілої низки жорстких обмежень і правил у торговельній й інвестиційно-виробничій діяльності, стандартів і екологічних норм. Як результат – вже з початку 2016 р. з боку європейських політиків неодноразово лунає стурбованість щодо суперечностей угоди ТТІП національним економічним інтересам своїх країн, неможливості малих європейських країн з браком інституційних ресурсів протистояти потужному впливу великих американських

корпорацій. Критики ТТІП особливо наголошують на негативних наслідках усунення національних стандартів у соціально-трудої сфері, екологічних нормативів, руйнування європейської соціальної моделі, нівелювання механізмів захисту стратегічно важливих галузей і секторів економік європейських країн від недобросовісної конкуренції й застосування демпінгових схем [499, с. 62]. До речі, перспективи розвитку ТТІП значно ускладнили результати британського референдуму з питань подальшого членства Великобританії у Європейському Союзі [529, с. 50].

Як і у випадку Транстихоокеанського партнерства, обрання Д. Трампа Президентом Сполучених Штатів Америки суттєво змінило інтеграційний вектор держави стосовно Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства у напрямку переформатування відносин США з країнами Європи з багатостороннього у двосторонній формат. Це проявилось з усією очевидністю під час візиту Д. Трампа у Європу у травні 2017 р. та його участі у самітах «Великої сімки», НАТО, двосторонніх зустрічах з лідерами європейських держав, коли виявилась ціла низка глибоких міждержавних розбіжностей з питань торгівлі, зміни клімату, системи колективної оборони тощо. Достатньо сказати, що до президентської каденції Д. Трампа близько 70% імпортних поставок у США з Європи здійснювалось на безмитній основі, як і понад 70% американського імпорту безмитно ввозилось на територію держав-членів ЄС. І хоч на достатньо високому рівні залишались ставки митного тарифу на імпорту з ЄС у США яловичини і вершкового масла, молочних товарів і цукру, напоїв і взуття, текстилю і готового одягу, тютюнових виробів і вантажних автомобілів [398], а сам Євросоюз у ході переговорів підтвердив свої наміри наростити обсяги закупівель генно-модифікованих соєвих бобів та подвоїти імпорту американського скрапленого газу [313], однак чи не вперше в американській історії запровадження жорстких обмежувальних заходів щодо товарного імпорту відбувалось не у кризові періоди циклічного розвитку американської економіки, а під час збереження її сприятливої структурної динаміки та домінування лібералізаційного тренду у глобальній торговельній системі. Тож за самими приблизними експертними оцінками, сукупні фінансові втрати європейських країн від запровадження Сполученими Штатами митних тарифів є достатньо високими й оцінюються для італійських аграріїв у 500 млн

євро, іспанських експортерів – у 750 млн, а у постачальників шотландського віскі – у 1 млрд євро.

З другого боку, хоча фінансовий ефект ведення Сполученими Штатами тарифної війни зі своїми торговельними партнерами і виявляється у подвоєнні суми федеральних бюджетних надходжень від імпортних мит до майже 2% їх загальної суми, отриманні виграшу американськими металургійними й аграрними компаніями, однак підвищення цін на сталь й алюміній у край негативно відбилося на обсягах експортних поставок американських автомобілів і тракторів, взуття і високотехнологічних товарів. Звернімось до цифр: сукупні збитки кожної з корпорацій Ford і HP від запроваджених США імпортних мит оцінюються в 1 млрд дол. США; а компанії Intel, Qualcomm і Micron практично втратили можливість постачати комплектувальні до Китаю на загальну суму у понад 11 млрд дол. І це без урахування звільнень тисяч працівників та величезних труднощів, з якими стикнулись у своїй виробничій і збутовій діяльності корпорації Caterpillar, Harley-Davidson і Tyson Foods [460, с. 20].

Не можемо не відзначити ще однієї визначальної риси тарифної війни, розв'язаної Д. Трампом: запровадження на нетривалий період часу безпрецедентно високих ставок митного оподаткування товарного імпорту з повним нехтуванням при цьому режимом найбільшого сприяння в торгівлі. Як результат – за роки його президентської каденції середньозважена ставка митного тарифу у США зросла майже удвічі з досягненням за окремими товарними групами максимального рівня з часів закону Смута-Хоулі. Звернімось до цифр: митні тарифи у розмірі від 10 до 45% вже з 2018 р. поширювались на 18,3% сукупного імпорту Сполучених Штатів Америки [460, с. 17], що є красномовним відображенням чіткої орієнтації зовнішньоторговельної політики держави на ескалацію торговельних конфліктів зі своїми партнерами.

Більше того, у період президентської каденції Д. Трампа розглядалась також цілком реальна перспектива «реанімації» цілої низки нормативно-правових актів регулювання експортно-імпортних операцій, котрі практично ніколи не застосовувались попередниками Д.Трампа з причин їх повної невідповідності регуляторним нормам глобальної торговельної системи СОТ. Йдеться, зокрема, про закони «Про торгівлю» 1974 р. та «Про розширення торгівлі» 1962 р., котрі надають

Президенту США повноваження застосовувати екстренні заходи обмеження (а то й повної заборони) імпорتنих поставок товарів з країн, які або мають надмірно високе позитивне сальдо у торгівлі зі Сполученими Штатами, або вдаються до застосування необґрунтованих чи відверто дискримінаційних дій відносно американських експортерів. Окремої уваги заслуговують також закони «Про надзвичайні міжнародні економічні повноваження» 1977 р. і «Про торгівлю з ворогом» 1917 р., норми яких можуть застосовуватись тільки під час військових конфліктів за участі США з метою протекціоністського захисту особливо чутливих секторів американської економіки і технологій проти держав-порушників системи міжнародного порядку. Так от дані норми мали застосовуватись навіть відносно торгівлі Сполучених Штатів з державами-партнерами за угодами про вільну торгівлю за умов запровадження ними «несправедливих тарифів на американські товари» [460, с. 16].

Закономірною відповіддю на подібного роду торговельну політику США стало оскарження Європейським Союзом на інституційній платформі СОТ запроваджуваних ними односторонніх заходів, котрі зачіпають інтереси європейських країн [277]. Йдеться, зокрема, про підготовку ЄС списку американських товарів загальною вартістю понад 35 млрд євро, на імпорт яких накладаються підвищені митні ставки, та звернення до СОТ на предмет звинувачень у несумлінній торговельній практиці Сполучених Штатів щодо субсидування корпорації Boeing.

Загальновідомо, що одним з ключових методичних інструментів оцінки економічних ефектів поглиблення інтеграційної взаємодії держав, що виникають у результаті нарощування масштабів і диверсифікації різних форм їх торговельно-економічної взаємодії, а отже й зростання ВВП, є застосування гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі. Уперше її класичну інтерпретацію знаходимо у праці Дж. Тінбергена [569], де вона представлена такою математичною залежністю:

$$E_{ij} = a_0 Y_i^{a1} Y_j^{a2} D^{a3}_{ij}, \quad (5.1)$$

де E_{ij} – вартісний обсяг експорту з країни i в країну j ,

Y_i – ВВП країни експортера, що слугує проксі-змінною для визначення обсягу вироблених товарів, котрі дана держава потенційно здатна постачати на світовий ринок;

Y_j – ВВП країни імпортера, який характеризує платоспроможний обсяг її внутрішнього ринку;

D_{ij} – географічна відстань між країнами-партнерами i та j .

Згодом, у 1966 р., гравітаційна модель Дж. Тімбергена була суттєво доопрацьована й удосконалена голландським економістом Х. Ліннеманом, набувши дещо іншого вигляду і розраховуючи вартісний товарообіг між країнами-партнерами на основі такої формули:

$$ЗТО_{ij} = a_0 (ВВП_i)^{a1} (ВВП_j)^{a2} (N_i)^{a3} (N_j)^{a4} (D_{ij})^{a5} (A_{ij})^{a6} (P_{ij})^{a7} + e, \quad (5.2)$$

де $ЗТО_{ij}$ – вартість товарообігу з країни i в країну j ; $ВВП_i$, $ВВП_j$ – показники вартісного обсягу номінального валового внутрішнього продукту відповідних держав; N_i , N_j – кількість населення країн i та j ; A_{ij} – будь-який інший фактор, що стримує чи стимулює міждержавні торговельні операції (торговельні бар'єри, наявність антидемпінгових режимів в одній із країн); P_{ij} – торговельні преференції, що існують між державами (за їх відсутності $P_{ij} = 1$, в іншому випадку $P_{ij} = 2$); D_{ij} – географічна відстань між країнами i та j ; $a1 - a7$ – коефіцієнти еластичності експорту відповідно від ВВП країни-експортера, від ВВП країни-імпортера, від кількості населення країни i , від кількості населення країни j , від відстані між країнами i та j , від будь-якого іншого фактора та від торгових преференцій; a_0 – вільний член; e – випадкова помилка. Як бачимо, у формулі гравітаційної моделі Х.Ліннемана кількість факторів суттєво розширена, а розрахунок значно ускладнений, хоча в основі нарощування масштабів міждержавних зовнішньоторговельних операцій знову ж таки лежить ВВП та відстань між країнами, а також наявність угод про вільну торгівлю, котрі нівелюють вплив запровадження державами-партнерами тарифного і нетарифного інструментарію регулювання експортно-імпортних операцій.

З метою оцінки впливу географічної віддаленості США від країн-партнерів за інтеграційними об'єднаннями на рівні угод про вільну торгівлю на динаміку вартісних обсягів товарообороту та ВВП можна використати гравітаційну модель, яка записується за допомогою формули:

$$T = \frac{A * (ВВП_{сша} * ВВП)^K}{d^m}, \quad (5.3)$$

де A , k та m – константи (параметри моделі). Дана регресійна модель є «внутрішньо лінійною», а отже – для операційної зручності обчислення прологарифмуємо показники згідно формули лінійної залежності:

$$\ln(T) = \ln(A) + k * \ln(\text{ВВП}) - m * \ln(d), \quad (5.4)$$

де T – товарооборот; d – відстань між столицями країн [511, с. 26-32].

Оскільки в основу рівняння покладено зовнішній товарообіг, то оцінку економічних ефектів поглиблення інтеграційної взаємодії США з державами-партнерами за угодами про вільну торгівлю розпочнемо саме з даного фактору. Оцінка даних ефектів здійснюється нами у розрізі таких груп країн-партнерів Сполучених Штатів Америки як-от: НАФТА (Канада, Мексика), не-НАФТА (Ізраїль, Йорданія, Чилі, Сінгапур, Австралія, Марокко та Бахрейн) та КАФТА-ДР (Оман, Перу, Респ. Корея, Колумбія, Панама). На основі статистичних даних та часового лагу ми побудували рівняння залежності та розрахували відповідні показники тренду (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Динаміка зовнішнього товарообороту між Сполученими Штатами Америки та країнами-членами НАФТА, млрд. дол США

Рік	Експорт у країни НАФТА	Імпорт з країн НАФТА	ЗТО НАФТА	Тренд за рівнянням $y = 1,1696x^2 - 4694,898x + 4712332,33$	Сальдо (цикл)
2003	231,9	361,2	593,1	1057,20213	-464,102
2004	256,2	410,6	666,8	1049,0514	-382,251
2005	284,9	456,8	741,7	1043,23995	-301,54
2006	312,8	500,1	812,9	1039,76778	-226,868
2007	332,5	522,7	855,2	1038,63489	-183,435
2008	353,9	551,2	905,1	1039,84128	-134,741
2009	277,4	400,9	678,3	1043,38695	-365,087
2010	337,6	504,4	842,0	1049,2719	-207,272
2011	393,7	579,1	972,8	1057,49613	-84,6961
2012	419,4	600,3	1019,7	1068,05964	-48,3596
2013	527,7	613,1	1140,8	1080,96243	59,83757
2014	553,1	645,0	1198,1	1096,2045	101,8955
2015	516,4	592,6	1109,0	1113,78585	-4,78585
2016	496,9	572,2	1069,1	1133,70648	-64,6065
2017	526,0	611,9	1137,9	1155,96639	-18,0664
2018	565,2	664,9	1230,1	1180,56558	49,53442
2019	548,8	677,8	1226,6	1207,50405	19,09595

Рівноважне значення динаміки товарообороту зазначених країн представлено на рис. 5.5. Як впливає з його даних, у період 2003-2012 рр. спостерігалось суттєве відхилення зовнішньоторговельного обороту між США та країнами НАФТА від рівноважної лінії тренду. Проте, у 2013-2014 рр. та упродовж 2018-2019 рр. обсяги ЗТО перебувають вище рівноважної лінії.

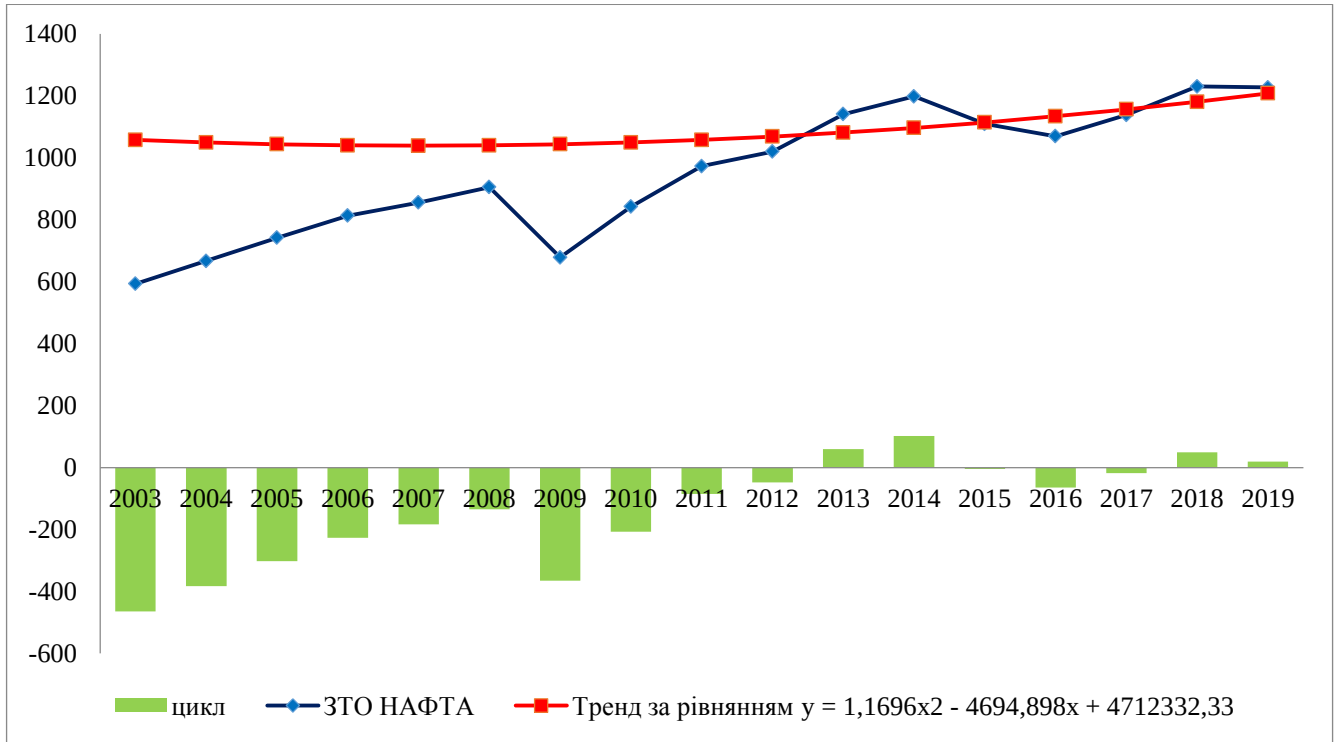


Рис. 5.5. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі між США та країнами НАФТА за 2003-2019 рр., млрд дол. США

Джерело: розраховано і побудовано автором.

Водночас гравітаційна модель може також застосовуватися для оцінки експорту та імпорту за відносною масою країни (величиною номінального ВВП та кількістю населення) та географічної відстані. При цьому очікується, що коефіцієнт відносної маси країни буде позитивним, а отже – країна експортує до (або імпортує із) більших за відносною масою країн. Відповідно змінна відстані буде негативною, оскільки транспортні видатки негативно впливають на збільшення товарообороту між країнами. У дослідженні ми використали наступні прологарифмовані показники: $EXP\_TO\_США$ – експорт до США, млрд дол. США; $ВВП_{США}$, млрд дол. США; $N_{США}$ – млн осіб; D – відстань між США та Мексикою і Канадою (2262+1629

= 3891 км); P – фіктивна змінна, що відбиває членство США в угодах про вільну торгівлю (із значенням «2»). Підставивши значення, отримуємо таке рівняння:

$$\begin{aligned} \text{ЗТО}_{\text{США-НАФТА}} &= 1,97 \cdot \text{ВВП}_{\text{США}} - 43,62 \cdot N_{\text{США}} - 0,67 \cdot D + 0,86 \cdot P \\ &\quad (1.378^{***}) \quad (-1.057^{***}) \quad (-1.203^{**}) \quad (2.754^{***}) \\ R^2 &= 0,61, \text{ DW} = 2,29 \end{aligned} \quad (5.5)$$

Згідно результатів регресійного аналізу можемо зробити такий висновок: географічна відстань між країнами є причиною зменшення обсягів експорту до США, а членство держави в угоді вільної торгівлі у рамках інтеграційного об'єднання НАФТА – до його збільшення. Показник Дарбін – Уотсон перебуває в межах від 1,5 до 2,5, що свідчить про адекватність даної моделі, а показник R^2 становить 0,61, з чого можна зробити висновок про помірний зв'язок між змінними величинами [604]. Оцінка зовнішньоторговельного обороту з країнами-партнерами США за угодами про вільне торгівлю за групою КАФТА-ДР та не-НАФТА наведено на рис. 5.6 та 5.7.

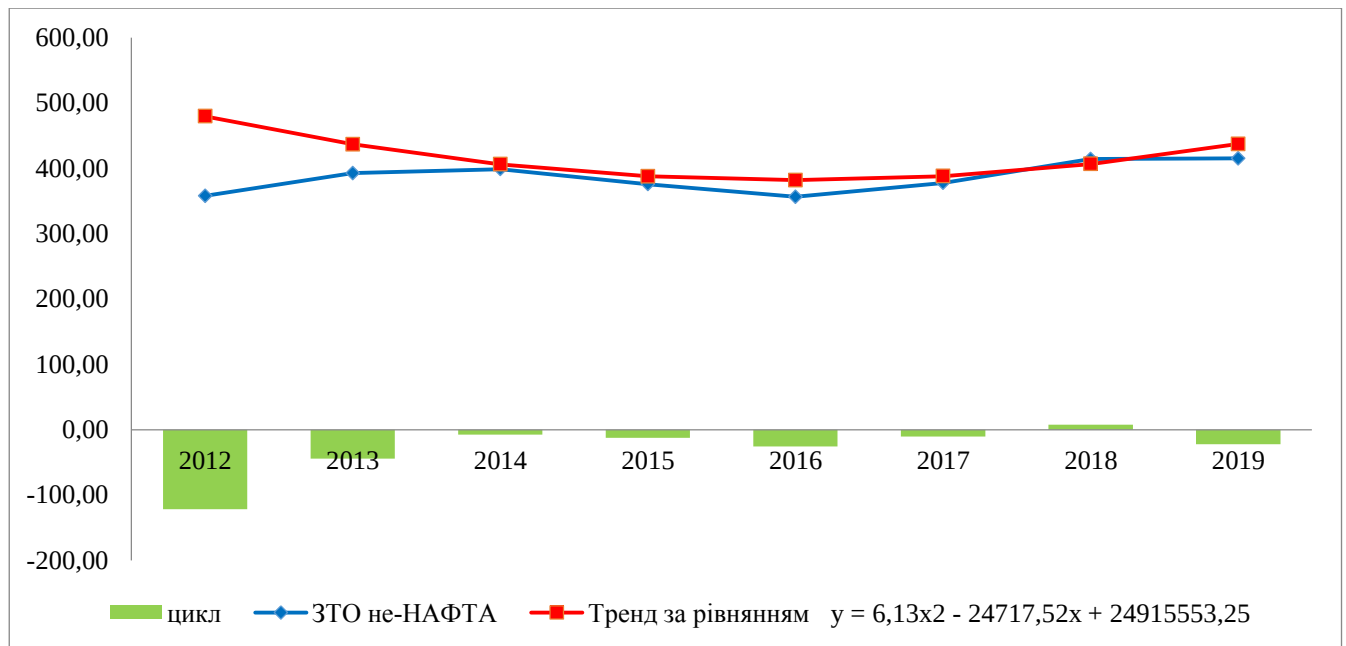


Рис. 5.6. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі між США та країнами не-НАФТА за 2012-2019 рр., млрд дол. США

Джерело: розраховано і побудовано автором.

Коментуючи дані рис. 5.6 і 5.7, констатуємо, що упродовж аналізованого періоду часу обсяги зовнішньоторговельного обігу Сполучених Штатів Америки з країнами групи не-НАФТА були нижчими лінії тренду. Як бачимо з даних рис. 5.7, у

період 2013-2019 рр. спостерігається суттєве відхилення зовнішньоторговельного обороту між США та країнами КАФТА-ДР від рівноважної лінії тренду і обсяги ЗТО перебувають вище рівноважної лінії. Отже, динаміка обсягів зовнішньої торгівлі США з основними країнами-партнерами за угодами про вільну торгівлю дає нам змогу зорієнтуватися у структурній динаміці і трендах розвитку експортно-імпортних операцій, які детермінують базову основу стратегічного впливу угод про вільну торгівлю на ключові макроекономічні показники США.

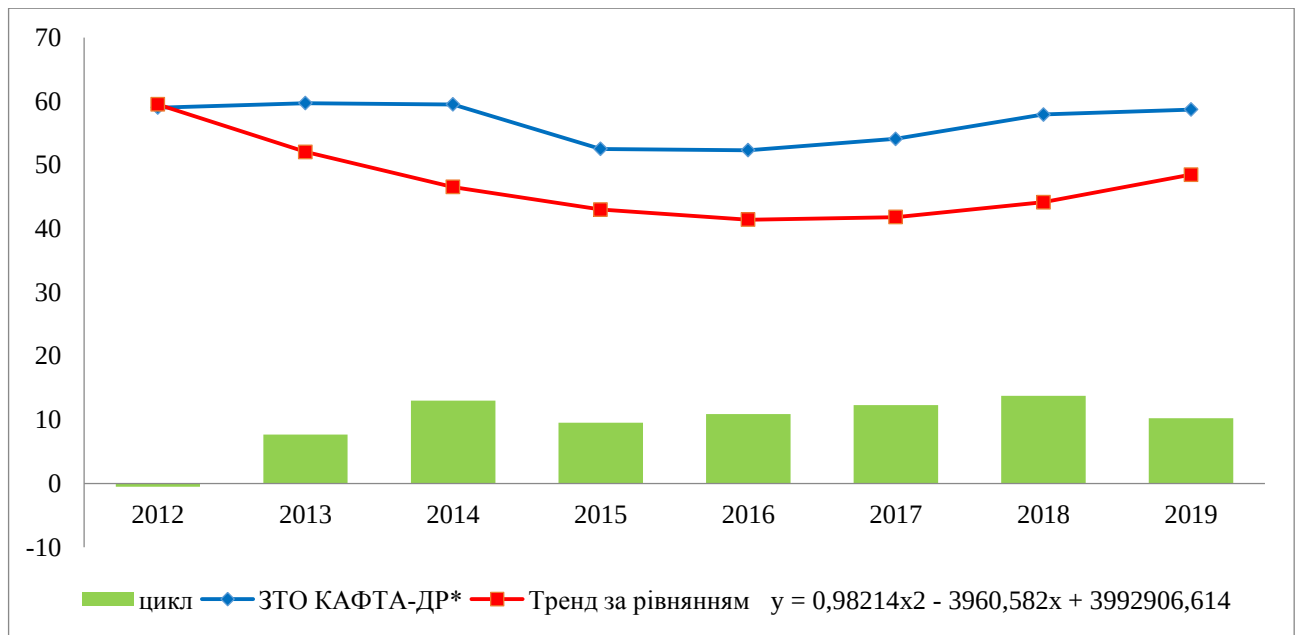


Рис. 5.7. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі між США та країнами КАФТА-ДР за 2012-2019 рр., млрд дол. США

Джерело: розраховано і побудовано автором.

Отримані результатами кореляційного аналізу дають можливість зробити висновок щодо наявності прямого зв'язку між експортом США та низкою обраних індикаторів. Зокрема, показник частки країн-партнерів за угодами про вільну торгівлю у загальних обсягах експорту корелюється з експортом з коефіцієнтом кореляції 0,8754; експорт в країни НАФТА – з коефіцієнтом 0,9826, експорт в країни не-НАФТА – з коефіцієнтом 0,8812, а експорт в країни КАФТА-ДР – з коефіцієнтом 0,9361. На цій основі робимо такий висновок: оскільки коефіцієнти кореляції > 0 , то зв'язок між X та Y прямий, тобто при збільшенні кількості аналізованих факторів експорт США збільшиться. Оскільки $0,7 < |r[x;y]| < 1$, то зв'язок між факторами сильний.

Що стосується імпорту, то найбільший вплив на його сукупний вартісний обсяг для США справляє показник «Імпорт в країни НАФТА» з коефіцієнтом кореляції на рівні 0,9931. Водночас показник «Імпорт в країни не-НАФТА характеризується коефіцієнтом кореляції 0,8576, а «Частка країн-партнерів по УВТ у загальних обсягах імпорту, % – 0,8031 відповідно. Натомість коефіцієнт кореляції по фактору «Імпорт в країни КАФТА-ДР» має значення 0,6131, що свідчить про доволі слабкий кореляційних зв'язок, а отже – вплив на вартісні обсяги імпорту у США. Водночас коефіцієнт кореляції експортно-імпортних операцій США становить 0,9625, що частково відбиває дію такого тренду: американський експорт прямо залежить від поставок і залучення у експортне виробництво імпортних компонентів та сировини.

Економетрично оцінюючи ступінь зв'язку експорту й імпорту з зовнішньоторговельним обігом (ЗТО), можна зробити висновок про те, що імпорт має більш тісний прямий зв'язок з ЗТО (коефіцієнт кореляції становить 0,9914) порівняно з показником експорту (коефіцієнт кореляції 0,9898 на рівні значущості 0,01). Отже, можна зробити висновок про те, що американська торговельна структура характеризується значно вищою імпортоорієнтованістю, аніж експортоорієнтованістю. Частково дана тенденція є результатом об'єктивних умов участі США у глобальній моделі міжнародного поділу праці, а також специфікою впроваджуваної в останні десятиліття зовнішньоторговельної політики.

Поглиблюючи аналіз доцільно побудувати рівняння багатofакторних регресій за експортно-імпортними операціями та визначити найбільш вагомі коефіцієнти (додаток Р). Відповідно рівняння залежності експорту США за основними аналізованими факторами має такий вигляд:

$$E_{\text{сша}} = -30,8946 * X_{E1} + 2,0983 * X_{E2} + 2,2058 * X_{E3} + 0,1871 * X_{E4} + 1446,642 \quad (5.9)$$

Як впливає з рівняння, найбільший вплив на зростання експорту США має нарощування зовнішньоторговельних операцій з такими країнами-партнерами як Канада, Мексика, Ізраїль, Йорданія, Чилі, Сінгапур, Австралія, Марокко, Бахрейн. У той самий час зростання експорту у країни групи КАФТА-ДР характеризується незначним впливом на вартісні обсяги сукупного експорту США, а фактор «Частка

країн-партнерів за УВТ у загальних обсягах експорту» має негативний вплив на результуючий показник.

Що стосується імпорту, то тут ситуація суттєво відрізняється (додаток С): за усіма групами країн-партнерів за угодами про вільну торгівлю спостерігається рівномірний вплив на залежний показник, що вказує на паритетність в імпортній політиці в контексті стратегічних пріоритетів конкурентного лідерства США.

Своєю чергою, рівняння залежності імпорту США за основними аналізованими факторами має такий вигляд:

$$I_{\text{сша}} = -74,717 * X_{11} + 2,904 * X_{12} + 2,708 * X_{13} + 2,066 * X_{14} + 2556,354 \quad (5.6)$$

Слід зазначити, що обидва рівняння характеризуються високими коефіцієнтами детермінації та розрахунковими значеннями критерію Фішера, що підтверджує близькість змодельованих даних.

Наступним етапом аналізу є визначення впливу зовнішньоторговельних показників на ВВП США. Зокрема, використовуючи кореляційно-регресійний аналіз, ми виключили фактори, вплив яких є несуттєвим та отримали такі результати (додаток Т). Коментуючи розраховані коефіцієнти, слід зазначити, що найбільший вплив на ВВП США має імпорт та експорт з країн НАФТА та ВВП КАФТА-ДР. Як і в гравітаційній моделі, слід вказати на виключне конкурентне лідерство у своєму регіоні за рахунок територіальної близькості та нарощування масштабів тооговельного співробітництва з такими стратегічними партнерами як Оман, Перу, Респ. Корея, Колумбія та Панама.

Підбиваючи підсумок, наголосимо, що в останні десятиліття за умов послаблення інституційної спроможності Світової організації торгівлі щодо забезпечення максимальної конвергенції економічних інтересів ринкових агентів у сформованих транснаціональних виробничих мережах суттєво посилюється вплив на світогосподарську динаміку мегарегіональних інтеграційних блоків і процесів глобальної інтеграції. Їх головним провайдером є нині Сполучені Штати Америки, національні економічні інтереси яких у форматі поліцентричної моделі міжнародного економічного порядку зорієнтовані на розбудову дво- і багатосторонніх форматів стратегічного економічного співробітництва з країнами-партнерами з метою недопущення витіснення з регіональних ринків національних

товаровиробників та втрати колосальних доходів від звуження американського сегменту глобального ринку, забезпечення максимальної державної підтримки своїх корпоративних структур на глобальних ринках та реалізації геополітичних амбіцій щодо зміцнення своїх конкурентних позицій в історично сформованих зонах американського впливу.

У період президентства Д. Трампа США концентрувались переважно на розбудові двосторонніх торговельних відносин з країнами-партнерами, відійшовши від політики розвитку багатосторонніх зон вільної торгівлі, лібералізації ринків товарів, послуг і факторів виробництва, поглиблення інтеграції у рамках великих регіональних і трансконтинентальних зон вільної торгівлі, а також запровадження єдиних для усіх їх учасників технічних стандартів, вимог до якості продукції та ін. Реалізація Сполученими Штатами протекціоністського зовнішньоторговельного курсу одночасно стала й головним драйвером запровадження державами-партнерами цілої низки обмежувальних заходів, що певною мірою дестабілізувало міжнародну міжнародну торгівлю й інвестиційну діяльність. Водночас колосальний репутаційний збиток, нанесений США діями Д.Трампа, суттєво загальмував процеси глобальної інтеграції, спричинивши посилення світової економічної фрагментарності, турбулентності і невизначеності, а також глибокого структурного розбалансування глобальних вартісних ланцюгів і спаду торгівлі у багатьох світових регіонах.

Вихід США з Транстихоокеанського партнерства, зрив планів зі створення Трансатлантичного торговельного й інвестиційного партнерства, перегляд інтеграційних умов НАФТА, вихід з Паризької кліматичної угоди, призупинка фінансування Всесвітньої організації охорони здоров'я спонукає провідних регіональних гравців (Японію, Китай, Європейський Союз та ін.) до активної реалізації у своїх регіонах альтернативних інтеграційних сценаріїв на основі внутрішньо- і міжрегіональних угод про вільну торгівлю. Після нещодавньої зміни президентської адміністрації це актуалізує повернення Сполученими Штатами статусу глобального інтеграційного лідера на основі розбудови союзницьких відносин з державами-партнерами у сфері лібералізації ринку державних закупівель, впровадження механізму розв'язання торговельних спорів, імплементації

національних режимів і режимів найбільшого сприяння при реалізації інвестиційних процесів на регіональному рівні, лібералізації регіональних ринків фінансових послуг, спрощення процедур щодо тимчасового в'їзду бізнес-осіб, уніфікація освітньо-кваліфікаційних вимог для трудових мігрантів, консультаційної взаємодії між країнами з міграційних питань та ін. При цьому має бути забезпечено повне дотримання Сполученими Штатами демократичних цінностей, на відміну від авторитарних режимів ключових претендентів на глобальне лідерство – Китаю і РФ.

Крім отримання геополітичних і прямих економічних вигод сучасна інтеграційна стратегія Сполучених Штатів Америки зорієнтована також на збереження своєї політичної й економічної ваги у світі, недопущення глобального поширення інститутів і систем цінностей, що їх сповідують конкуруючі торговельно-економічні угруповання. У випадку реалізації за участі США мегарегіональних інтеграційних блоків суттєвих змін зазнають як інституційні підходи до регулювання міждержавних торговельно-економічних відносин на національному, регіональному і глобальному рівнях, так і домінуючі форми, методи, підходи й інструменти нарощування глобальних конкурентних позицій США на світових ринках.

5.2. Офіційна допомога розвитку – головний канал реалізації національних інтересів на основі концепту «м'якої» сили

Фундаментальні зрушення у механізмах та діючому інструментарії реалізації світової політики справляють системний вплив на компонентну структуру зовнішньополітичної стратегії Сполучених Штатів Америки насамперед у частині співвідношення її насильницьких і ненасильницьких форм впливу на глобальну політику й економіку. Концептуальним базисом такої трансформації дедалі більшою мірою стає поняття «м'яка сила», у якому нині найбільш концентровано відбивається увесь спектр сучасних національних інтересів США. Вони полягають насамперед у зміні поведінки своїх партнерів не способом прямого примусу, а шляхом глобального поширення своїх демократичних інститутів, культурних цінностей, ідеалів, ідеології та національно-релігійної ідентичності; формування

дружнього політичного курсу інших країн відносно себе; активної участі у формуванні й підтримці різного роду міжнародних режимів й організацій; а також розробленні універсальних стандартів і норм міжнародного порядку та формування привабливості американських цінностей і способу життя для іммігрантської спільноти.

Як свідчить світовий досвід, одним з найвпливовіших механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки концепту «м'якої» сили у глобальних координатах є *офіційна допомога розвитку* (ОДР). Вона охоплює нині фінансовані урядом великомасштабні і диверсифіковані проекти щодо пільгового кредитування держав-реципієнтів з метою подолання бідності і зубожіння; надання американськими експертами консалтингових послуг з питань реформування і підвищення інституційної спроможності їх національних економік; нарощування їх виробничо-інвестиційного й інноваційно-технологічного ресурсу; списання зовнішньої заборгованості; навчання і підвищення кваліфікації спеціалістів; надання прав на користування американськими новітніми технологіями; а також військово-політичне сприяння країнам-союзницям на двосторонньому рівні та у рамках міжнародних коаліцій і сітьових структур. У такий спосіб Сполученими Штатами Америки ефективно реалізується моральний імператив із сприяння міжнародному розвитку та реалізації власних національних інтересів держави, у тому числі на основі нав'язування країнам-реципієнтам певних умов залучення ресурсів офіційної допомоги розвитку.

Глобальне конкурентне лідерство США в усіх форматах і рівнях міжнародних економічних і політичних відносин, з небаченим розмахом зміцнившись в останні десятиліття, не тільки стало матеріальною основою нагромадження державою безпрецедентного за обсягами виробничого, інвестиційного, науково-технічного і фінансового капіталу, але й спричинило закріплення за нею статусу найбільшого у світі донора ресурсів офіційної допомоги розвитку. Достатньо сказати, що загальний вартісний обсяг офіційної допомоги розвитку Сполучених Штатів Америки у період 1946-2018 рр., як показують дані табл. 5.2, склав майже 1,3 трлн дол. США, у тому числі економічної допомоги (у формі зарубіжних поставок в економічних і гуманітарних цілях продукції цивільного призначення, надання послуг чи капіталу у

цивільній сфері на безоплатній чи пільговій основі) – 862,4 млрд (68% сукупного обсягу), а військової (у формі постачань продукції військового призначення для підвищення спроможності збройних сил, надання послуг чи капіталу у військово-технічній сфері на безоплатній чи пільговій основі) – 406,6 млрд (32% відповідно).

Таблиця 5.2

**Динаміка обсягів офіційної допомоги розвитку Сполучених Штатів
Америки у період 1946-2018 рр., млрд дол. США**

Показник	1946-2012	2013	2014	2015	2016	2018	1946-2018	
							усього	у тому числі кредитів
Економічна допомога, у тому числі:	660,6	31,9	32,6	34,2	34,0	33,1	862,4	66,3
Агенція США з міжнародного розвитку	343,7	11,8	10,9	13,2	12,4	13,5	419,9	30,1
Департамент сільськогосподарства	89,6	1,7	1,7	1,7	1,9	2,2	100,9	28,1
Державний департамент	93,5	11,2	13,9	13,4	14,0	13,2	172,9	–
Інші види економічної допомоги	133,8	7,2	6,1	5,9	5,6	4,1	168,6	8,1
Військова допомога, у тому числі:	326,3	13,8	10,5	14,9	15,5	13,7	406,6	49,2
Кооперативне убезпечення загроз миру	7,0	0,4	0,5	0,3	0,1	–	8,3	–
Заборона і боротьба з наркотиками	6,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,1	8,4	–
Зовнішнє військове фінансування	120,5	4,9	4,1	5,9	8,3	5,5	200,9	49,2
Міжнародна військова підготовка та навчання	3,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	4,4	–
Операції з підтримання миру	4,4	0,6	0,4	0,5	0,3	0,7	7,3	–
Інша військова допомога	184,2	7,4	5,0	7,7	6,3	7,3	177,3	–
Офіційна допомога розвитку	986,9	45,7	43,1	49,2	49,5	46,8	1269,0	115,5

Джерело: побудовано автором за даними [375, с. 12; 376, с. 12]

Головні програми офіційної військово-технічної допомоги США спрямовані, головним чином, на фінансування закупівель країнами-реципієнтами американської зброї і військової техніки; реалізацію проектів міжнародної військової освіти і військової підготовки; підтримку миротворчих операцій; безоплатну передачу військової техніки; надання військової допомоги Іраку і Афганістану [575, с. 102]. Структурний розподіл офіційної допомоги розвитку США у післявоєнний період засвідчує, з одного боку, її переважно економічний, а з другого – безоплатний

характер. Так, вартість кредитного капіталу у загальних обсягах офіційної допомоги розвитку не перевищує за вказаний період 115,5 млрд дол. США (або 9,1%), у тому числі в економічній допомозі – 66,3 млрд (5,2%), а у військовій – 49,2 млрд (3,9%). Це свідчить про переважну орієнтацію Сполучених Штатів на використання даного інструменту з метою досягнення не стільки своїх власне економічних, скільки гуманітарних, політичних, військових і безпекових інтересів, котрі завжди органічно ув'язуються з механізмами реалізації інших форм зовнішньоекономічних відносин цієї наддержави. Підтвердженням цього є і той факт, що у 2018-2019 рр. на реалізацію міжнародних програм у сфері освіти, охорони здоров'я і людського капіталу було спрямовано 27,1% загального обсягу фінансування Сполученими Штатами Америки ОДР; розбудови соціальної інфраструктури – 18,2%; розвитку економічної інфраструктури – 4,1%; виробництва – 4,1%; гуманітарного розвитку – 26,5%; програмного сприяння – 3,2% [179].

Крім того, проекти офіційної допомоги розвитку Сполучених Штатів Америки реалізуються також *каналами неконцесійних позик та оцінених внесків у капітал міжнародних організацій*. Так, щорічний обсяг неконцесійних позик цієї держави з 2007 р. до 2018 р. зріс з 1,4 до 2,4 млрд дол. США, що становить на кінець періоду 5,1% сукупних обсягів офіційної допомоги розвитку держави. Що ж стосується оцінених внесків США у капітал міжнародних організацій, то їх вартісні обсяги у щорічному вираженні зросли у період 1980-2018 рр. з 1,5 до 2,6 млрд дол. США, що становить на кінець періоду 5,6% сукупних обсягів офіційної допомоги розвитку держави (рис. 5.8). Саме добровільні внески США у капітал міжнародних організацій, що займаються наданням офіційної допомоги розвитку країнам-реципієнтам, дають змогу державі справляти потужний вплив на процес ухвалення ними управлінських рішень, особливо у сфері надання допомоги по лінії ООН, Всесвітньої організації охорони здоров'я, Програми розвитку ООН, Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, Групи Світового банку, Міжнародного валютного фонду, МБРР і ЄБРР, Міжнародної фінансової корпорації тощо. Такі можливості випливають з самого мандату вищеназваних наднаціональних інститутів глобального менеджменту, який детермінує їх провідну роль у наданні різного роду

допомоги і сприяння країнам, що перебувають у стані конфлікту або постконфліктних ситуацій. При цьому лівова частка залучених ними світових обсягів офіційної допомоги розвитку припадає на двосторонню допомогу порівняно з багатосторонньою.

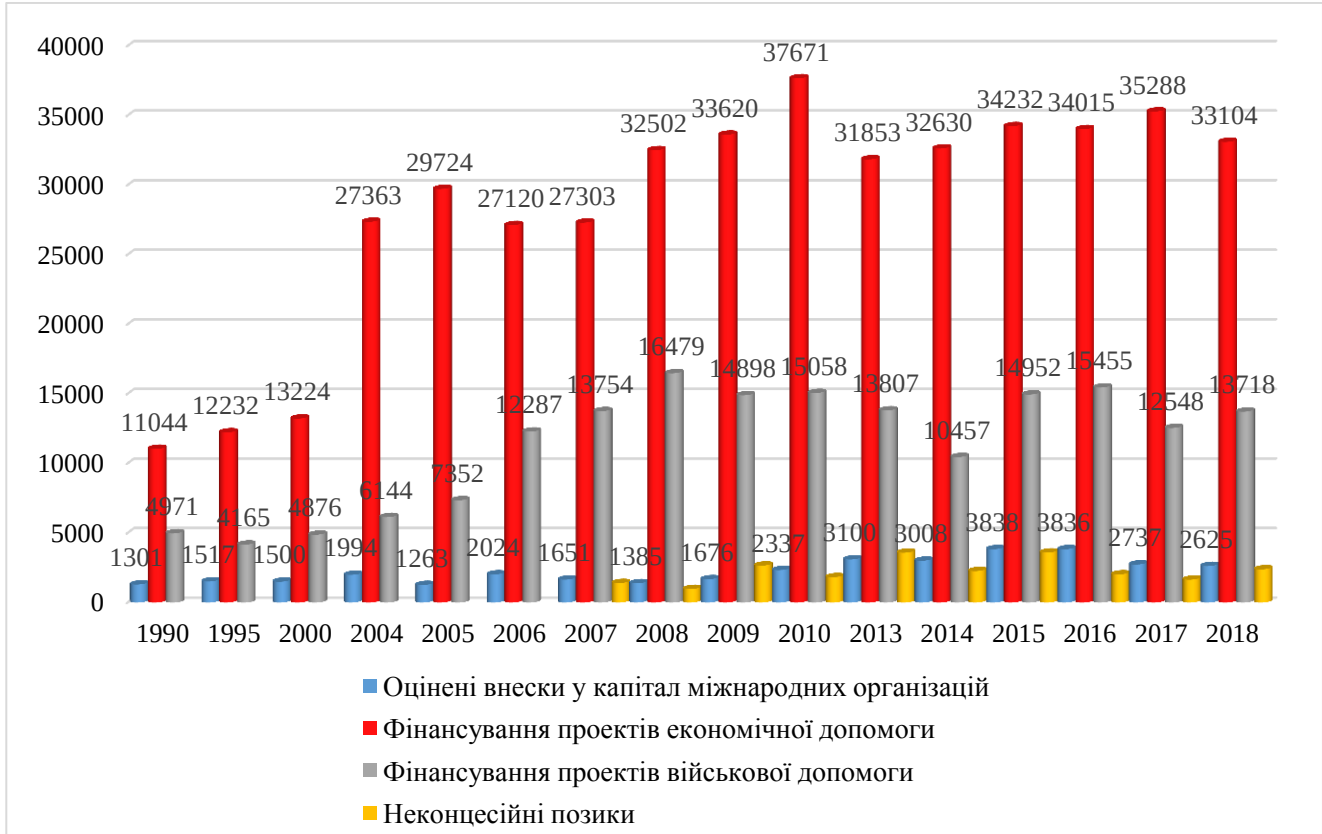


Рис. 5.8. Інструментальна структура офіційної допомоги розвитку США протягом 1990-2018 рр., млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [316, с. 802; 375, с. 1; 375, с. 12; 376, с. 12]

Підтвердженням орієнтації програм офіційної допомоги розвитку США на реалізацію власних національних інтересів є і сучасні параметри їх структурного розподілу за каналами надання. Йдеться насамперед про *високу частку в американській ОДР зв'язаної допомоги* (близько третини її загальних обсягів) *та фінансування проектів військово-технічного сприяння за відносно незначної частки багатосторонньої допомоги і домінування двосторонніх каналів надходження фінансових коштів*. Двостороння допомога, на відміну від багатосторонньої (сфокусованої на досягненні цілей і завдань Декларації тисячоліття, що реалізуються через інституційні платформи міжнародних кредитних і валютно-

фінансових організацій), характеризується чітко вираженою адресністю, транспарентністю надання та широкими можливостями впливу на структурний розподіл офіційної допомоги розвитку у країнах-реципієнтах і контролю за її цільовим використанням.

Саме двосторонній формат офіційної допомоги розвитку, порівняно з внесенням фінансування у колективні фінансові пули, є запорукою набагато потужнішого міжнародного визнання в очах світової громадськості зусиль США у царині розв'язання глобальних проблем людства та забезпечення світової політико-військової рівноваги. Не випадково, її частка у загальних вартісних обсягах американської ОДР стабільно становить нині 70-72% [179]. Двосторонні канали надання зв'язаної міжнародної допомоги дають змогу американським агентам найбільш тісно узгоджувати мотиви фінансування зі стратегічними пріоритетами міждержавного політико-військового та торговельно-економічного співробітництва США з країнами-партнерами, добиваючись у такий спосіб прихильного ставлення до Сполучених Штатів з боку країн-реципієнтів коштів ОДР. На користь даного твердження свідчить, зокрема, той факт, що масштаби офіційної допомоги розвитку держави збільшується приблизно на 59% за умов набуття країною-реципієнтом членства у Раді безпеки ООН з подальшим зменшенням після чергової ротації [196, с. 905-930].

З цієї ж самої причини в останні роки спостерігається також усталений тренд щодо *заснування* Сполученими Штатами Америки, як власне й іншими країнами-донорами ОДР, *багаточисельних цільових фондів під егідою міжнародних організацій*. Як показують дані рис. 5.9, щорічний обсяг ОДР у рамках цільових фондів міжнародних організацій у період 2019-2020 рр. становила відповідно 75 і 103,6 млрд дол. США. З цієї суми у 2019 р. 21,7 млрд припадало на офіційну допомогу розвитку, 37,7 млрд – на інші офіційні потоки і 15,5 млрд – на інші потоки; у 2020 р. відповідні показники становили 64,1 млрд, 28,9 млрд та 10,6 млрд. І це при тому, що США, як і більшість інших держав-лідерів, не виконують повною мірою своїх міжнародних зобов'язань у рамках Монтеррейського консенсусу, що передбачає щорічне виділення країнам, що розвиваються, коштів офіційної

допомоги розвитку у сумі не менше 0,7% валового національного доходу. В останні роки даний показник не перевищує у США 0,18-0,2% і за підсумками 2020 р. становив близько 35,1 млрд дол. США [262].

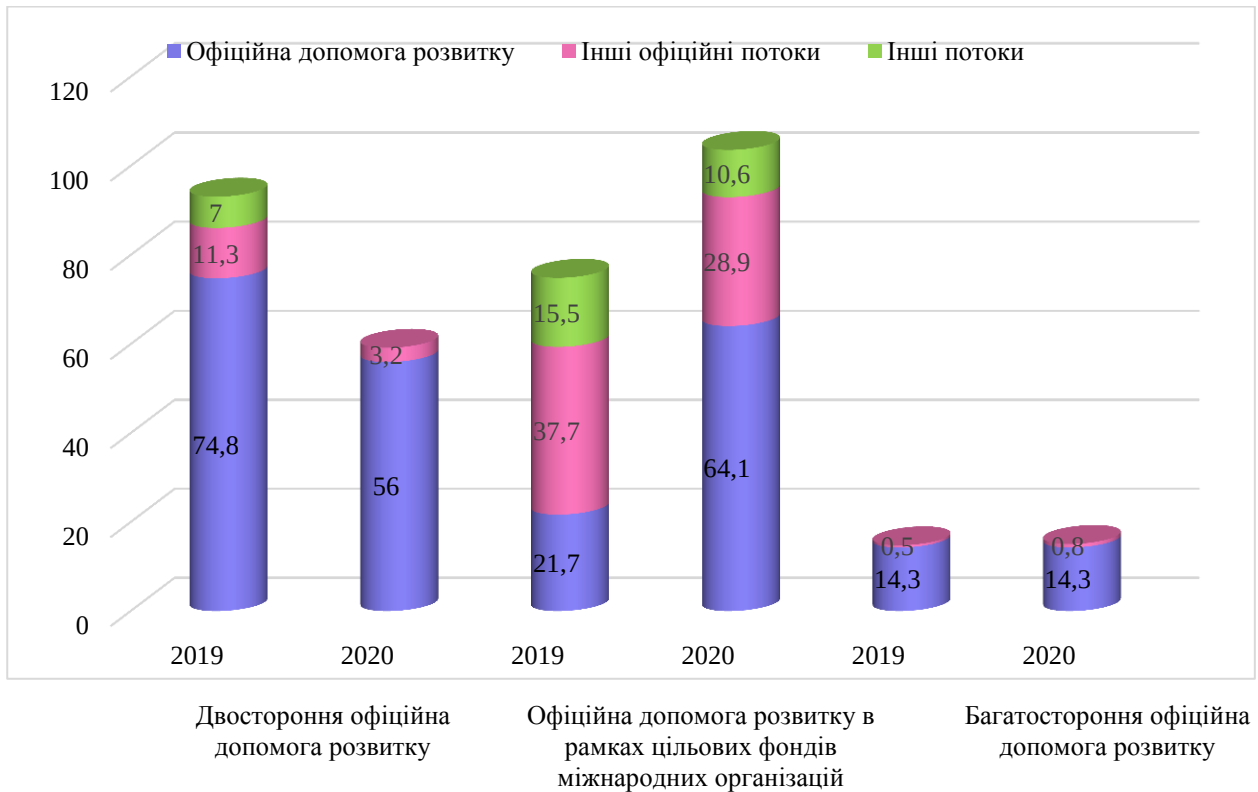


Рис. 5.9. Структура офіційної допомоги розвитку у 2019-2020 рр., млн дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [21, с. 7].

На відміну від безпосередніх внесків держав в основні фонди міжнародних організацій, умови функціонування цільових фондів на їх інституційній платформі дають змогу донорам безпосередньо впливати на спрямування фінансування у найбільш привабливі, з погляду інтересів американських БНП, галузі і сектори національних економік приймаючих країн. Динамічний розвиток цієї тенденції вже призвів до зростання в останнє десятиліття частки цільових фондів у багатосторонній офіційній допомозі розвитку до рівня 40% [154, с. 8] на тлі одночасного посилення залежності фондів і програм ООН від цільового фінансування країн-учасниць.

Принагідно особливо відзначити, що внески у цільові фонди міжнародних організацій за своєю природою нерідко є альтернативним варіантом двосторонньої допомоги Сполучених Штатів Америки країнам-донорам, оскільки за ними

зберігається право розподілу наданих коштів. Красномовним прикладом цього є специфіка функціонування американських приватних фондів, заснованих власниками й акціонерами найбільших БНП – Фонду Білла і Мелінди Гейтс (фінансує проекти у сфері охорони здоров'я); Фонду Гордона і Бетті Мур (проекти з охорони довкілля); Фонду Рокфеллера (фінансує програму «Глобальне залучення»); Фонду Флори і Уільяма Хьюлетт (реалізує «Глобальну програму розвитку»); Фонду Сороса «Інститут «Відкрите суспільство» (здійснює фінансування «Проекту реформ в рамках глобалізації») та багатьох інших. Усі вони активно співпрацюють з міжнародними організаціями та регіональними банками розвитку, надаючи міжнародну допомогу більш ніж на 3 млрд дол. США щорічно [454, с. 26]. Зокрема, Фонди Форда і Гейтс є членами виконавчого комітету «Консультативної групи з допомоги бідним» Групи Світового банку; Фонд Гейтс – «Глобального альянсу вакцинації і імунізації», створеним за ініціативи Всесвітньої організації охорони здоров'я; Фонд Рокфеллера – «Ініціативи бактерицидних засобів» [203] тощо.

Саме цим обумовлений той факт, що у статистиці ОЕСР цільові фонди міжнародних організацій кваліфікуються й обліковуються за статтею двосторонньо-багатосторонньої форми офіційної допомоги розвитку [482, с. 45]. Більше того, Сполучені Штати Америки з метою підтримки інтересів своїх корпоративних структур не тільки надають їм масштабні інформаційні й консультативні послуги з питань здійснюваних через міжнародні банки розвитку (МБР) державних закупівель у зарубіжних країнах; але й напряду висувають національних кандидатів на провідні адміністративні посади у міжнародних структурах; забезпечують участь національних компаній у тендерах за кошти МБР, конкурсний відбір консультантів для проектів з числа їх працівників, участь національних підприємницьких структур у постачаннях товарів і послуг для внутрішніх потреб міжнародних організацій, а також отримання ними фінансування для зарубіжних проектів у рамках кредитних ліній міжнародних банків розвитку для приватного бізнесу [454, с. 28]. Так, існуючі нині підходи до реалізації програм і проектів офіційної допомоги розвитку на платформі міжнародних організацій передбачають різноманітні програми фінансування галузевих і секторальних проектів приватного бізнесу у сфері

фінансів, виробництва чи інфраструктури способом позичок, кредитних ліній, синдикуваного кредитування, кредитного страхування та кредитних гарантій. З урахуванням великомасштабної фінансово-господарської діяльності самих міжнародних організацій вони є доволі привабливими суб'єктами тендерних закупівель товарів і послуг для власних потреб. Достатньо сказати, що щорічний обсяг корпоративних закупівель Групи Світового банку (товарів, послуг і банківських консультацій) становить нині близько 700 млн дол. США [380], тож масштабні вкладення США у цільові фонди міжнародних організацій дають змогу ефективно лобіювати інтереси національних комерційних структур щодо постачання товарів і послуг для їх внутрішніх потреб.

Важливою в оцінці діючих механізмів реалізації Сполученими Штатами проектів офіційної допомоги розвитку є аналіз *структурної динаміки її географічних пріоритетів* упродовж усього післявоєнного періоду. Так, період 1946-1955 рр. означився домінуванням у їх географічній структурі країн Західної Європи (до 65% загальних вартісних обсягів). Як безпосередні учасники реалізації плану Маршалла з реформування економічних і політичних систем та відновлення економічного потенціалу, західноєвропейські країни залучили колосальні валютні ресурси США на купівлю товарів американського виробництва. Достатньо сказати, що загальний вартісний обсяг освоєного шістнадцятьма країнами Європи фінансування у 1948-1952 рр. становив 13 млрд дол. США у формі економічної і технічної допомоги (що у цінах 2015 р. перевищує 150 млрд дол.), у тому числі Англією 2,8 млрд, Францією – 2,5 млрд, Італією – 1,3 млрд, Західною Німеччиною – 1,3 млрд, Голландією – 1 млрд [572]. Загалом же, на реалізацію плану було виділено 10% федерального бюджету Сполучених Штатів Америки, або 2% валового національного продукту [338].

Однак, вже у 1960-1980-х роках лідерські позиції серед реципієнтів американської ОДР посідають країни Близького Сходу і Південної Азії у зв'язку з розширенням військової присутності США у країнах регіону, їх участю у в'єтнамській війні та зростаючою зацікавленістю у нафтових родовищах близькосхідного регіону. У період 1956-1965 рр. у середньорічному розрахунку

близькосхідні й південно-азійські країни поглинули, за нашими розрахунками, понад 34% загальних вартісних обсягів ОДР Сполучених Штатів Америки; протягом 1966-1975 рр. – біля 25%, а з 1976 р. до 1985 р. – майже 55% [315, с. 794].

Руйнування радянського режиму на початку 1990-х років спричинило суттєву переорієнтацію географічних пріоритетів проектів американської офіційної допомоги розвитку, коли поряд з її традиційно усталеним країновим розподілом додалась велика група постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи. Їх стратегічний курс на реалізацію системних трансформаційних перетворень суспільства на основі розбудови демократичних інститутів і ринкової економіки, реформування відносин власності, формування приватного сектора економіки, а також включення у євроінтеграційні й євроатлантичні структури перетворило дану групу країн на вагомих реципієнтів коштів ОДР Сполучених Штатів Америки, які прагнули у будь-який спосіб заручитись міжнародною підтримкою і визнанням на теренах Центрально-Східної Європи. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що вже у 1990 р. частка країн Східної Європи у їх загальних обсягах досягла майже 7,5% (965 млн дол. США), у тому числі Польщі – 7,1% (919 млн); а у 1995 р. – 17,5% (майже 2 млрд), у тому числі республік колишнього СРСР – 5,5% (617 млн) [315, с. 794]. Ці кошти відіграли вагомий стимулюючу роль в інституційному і регіональному розвитку держав регіону, каталізатором впровадження в усі сфери економічної діяльності європейських стандартів, фінансування масштабних інфраструктурних й інвестиційних проектів та динамізації регіональних інвестиційних проектів.

Як показують дані додатку У, сучасні програми і проекти офіційної допомоги розвитку США відзначаються *доволі диверсифікованим характером і включають як власне економічну, так і військову допомогу*, що надається у формі кредитних і грантових ресурсів. Так, тільки у період 1970-2016 рр. щорічні обсяги економічної допомоги Сполучених Штатів Америки зросли з 3,7 до 34 млрд дол. США (68,8% загальних обсягів ОДР на кінець періоду); а військової – з 2,9 до 15,5 млрд (31,2% відповідно). На сьогодні ж офіційна допомога розвитку США спрямовується у понад 150 країн світу [575, с. 102], однак лєвова її частка концентрується у невеликій групі країн, за переліком яких можна судити про ключові

зовнішньоекономічні і зовнішньополітичні пріоритети держави. Так, найбільші обсяги офіційної допомоги розвитку США у період 1946-2018 р. було спрямовано у країни Середнього Сходу і Північної Африки – 27,3% (346,7 млрд дол. США), Азії – 21,2% (269 млрд), Африки на південь від Сахари – 13,6% (173,1 млрд) та Латинської Америки – 7,2% (90,8 млрд). Далі йдуть країни Західної Європи – 6,1% (77,3 млрд), Євразії – 3,5% (44,3 млрд) та Східної Європи – 1,9% (24,5 млрд відповідно).

Як бачимо, подібна регіональна структура реалізовуваних у довгостроковому післявоєнного періоду програм і проектів офіційної допомоги розвитку США відбиває по суті їх *базові геополітичні пріоритети*. Вони полягають, з одного боку, в активній участі держави у подоланні глобальних проблем крайнього зубожіння, регіональних «спалахів» глобальної нестабільності і загроз збройних конфліктів; а з другого – у максимальному захисті економічних інтересів американських корпорацій та підтримці реалізації ними корпоративних стратегій глобальної економічної експансії у різних регіонах планети. Запорукою досягнення цієї стратегічної мети є активна участь американських бізнес-структур у реалізації проектів і програм ОДР як на основі включення у процеси їх програмного планування (що дає змогу забезпечити максимальну узгодженість механізмів з розширення експортної діяльності та надання міжнародної допомоги розвитку); так і інформаційно-консультативної підтримки державою ініціативних проектів приватних бізнес-структур, їх долучення до процесів фінансування у статусі самостійних донорів чи співінвесторів на принципах державно-приватного партнерства чи корпоративної соціальної відповідальності (у тому числі у рамках зобов'язань з «Глобального договору» ООН).

Крім того, приватний бізнес активно залучається у програми ОДР у статусі постачальника товарів і послуг та виконавця проектів. Заради справедливості відзначимо, що подібна практика нерідко піддається жорсткій критиці через значне зниження ефективності використання виділеного фінансування під впливом прив'язки допомоги до американських підрядників. Однак, подібне зниження з лишком компенсується тим, що американські компанії, що отримують прибуток від

програм офіційної допомоги розвитку, у подальшому активно займаються благодійними проектами у країнах, що розвиваються [428, с. 5].

Запорукою високої результативності реалізації проектів офіційної допомоги розвитку США є не тільки колосальний фінансовий ресурс цієї наддержави, але й *розгалужена мережа інституцій*, що забезпечують не тільки зміцнення їх партнерства з країнами-союзниками та нарощування міжнародного впливу і морального авторитету, але й підвищення добробуту американського суспільства на основі відкриття нових ринків збуту для місцевих бізнес-структур та поліпшення економічного середовища у країнах, що розвиваються. Як показують дані табл. 5.3, найбільші фінансові ресурси американської офіційної допомоги розвитку перерозподіляються нині через Агенцію міжнародного розвитку (АМР), Департамент сільського господарства, Державний департамент та інші інституції. Зокрема, у період 1980-2018 рр. щорічний обсяг фінансування програм і проектів ОДР Агенцією міжнародного розвитку зріс з 4,1 до 13,5 млрд дол. США; Департаментом сільського господарства – з 1,4 до 2,2 млрд, Державним департаментом – з 0,5 до 13,2 млрд відповідно. У відносному вираженні у 2018 р. з 33,1 млрд дол. США економічної допомоги Сполучених Штатів 40,7% було профінансовано Агенцією міжнародного розвитку; 40% – Держдепартаментом; 6,7% – Департаментом сільського господарства; 12,7% – іншими агенціями²⁷.

Вищезазначені інституції, залучені у реалізацію проектів і програм американської офіційної допомоги розвитку, розглядають їх через призму вирішення тих стратегічних питань державної політики, що належать до сфери їх функціональних компетенцій. Так, Агенція міжнародного розвитку розглядає ОДР як інструмент реалізації Сполученими Штатами Америки своїх зовнішньополітичних цілей способом розбудови у країнах-реципієнтах демократичних інститутів, надання гуманітарної допомоги, розширення платоспроможного попиту населення, охорони суспільного здоров'я та збереження навколишнього середовища. У рамках цієї інституції фінансування проектів офіційної допомоги розвитку здійснюється через цілу низку інституцій – Фонд

²⁷ Примітка.

Підраховано автором за даними табл. 5.3.

економічної підтримки (з загальним обсягом фінансування на рівні 170,6 млрд дол. США у період 1946-2018 рр.), Фонд системних криз (292,8 млн), Допомоги з розвитку (37,2 млрд), Фонд боротьби з ВІЛ/СНІД (5,4 млрд), Міжнародної допомоги з питань катастроф і голоду (24,2 млрд), Транзитивних ініціатив (1,5 млрд) та інших проектів (181,1 млрд відповідно) [376, с. 12].

Таблиця 5.3

Інституційна структура міжнародної економічної допомоги США протягом 1980-2018 рр., млн. дол. США

Період, рік	Інститути-донори міжнародної економічної допомоги США					
	Усього	Агенція міжнародного розвитку США	Департамент сільського господарства США	Державний департамент	Інші агенції США	Міжнародні організації
1980	7572	4062	1437	459	137	1478
1985	12327	8132	2052	431	164	1548
1990	11044	6964	1643	590	377	1469
1995	12232	7281	1401	763	1006	1781
2000	13224	5907	2567	2486	1154	1110
2004	27363	11330	2150	4018	6980	2885
2005	29724	10102	2318	5020	10626	1659
2006	27120	9618	2033	5347	8630	1492
2007	27655	11414	1835	5634	7038	1733
2008	33024	9426	2792	9733	9188	1884
2009	33947	11763	2571	11391	5895	2327
2013	31850	11780	1675	11182	7213	...
2014	32630	10861	1728	13919	6122	...
2015	34232	13154	1691	13405	5983	...
2016	34015	12382	1967	14023	5643	...
2017	35288	14436	2074	13630	5148	...
2018	33104	13473	2210	13230	4191	...
1946-2018	862427	419962	100984	172899	168581	...

Джерело: побудовано автором за даними [316, с. 802; 375, с. 12; 376, с. 12].

Свою чергою, Державний департамент, концентруючись у своїй діяльності на реалізації національних інтересів США на зарубіжних ринках та розробленні практичних механізмів імплементації державою так званої реальної політики, розглядає проекти і програми ОДР в якості одного з головних інструментів реалізації державних зовнішньополітичних пріоритетів. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що у період 1946-2018 рр. найбільші обсяги фінансових ресурсів було освоєно каналами Фонду демократії (1,8 млрд дол. США); Програм глобального здоров'я (72,4 млрд); Програм контролю за обігом наркотиків (34,2 млрд), біженців і міграції (40 млрд), боротьби з тероризмом (8,3 млрд відповідно). Водночас Департамент сільського господарства, займаючись підтримкою вітчизняного аграрного виробництва,

стимулюванням прибуткової діяльності американських фермерських господарств, забезпеченням справедливого ціноутворення на вітчизняну аграрну продукцію та розширенням її експортних поставок на світові ринки, упродовж усього післявоєнного періоду реалізовував проекти і програми офіційної допомоги розвитку за каналами Фонду корпоративних товарних кредитів (7,7 млрд дол. США за період 1946-2018 рр.); Програми продовольство для освіти (1,7 млрд), Грантів публічного права 480 (56,5 млрд) та інших програм (35,1 млрд відповідно) [376, с. 12].

Важливою, у контексті аналізу проектів і програм офіційної допомоги розвитку США, є *оцінка їх результативності* з погляду ступеня їх впливу на реалізацію Сполученими Штатами своїх власних національних інтересів. Є всі підстави говорити про загалом позитивний вплив ОДР на реалізацію інтересів американського бізнесу за кордоном, при тому що держава навіть не прагне забезпечувати її повернення. Насамперед слід відзначити *переважно зв'язаний характер* надання Сполученими Штатами Америки грантів країнам-реципієнтам ОДР у формі: встановлення прив'язки проектів до певних секторів їх національних економік; включення умов щодо обов'язкової купівлі отримувачами допомоги товарів і послуг американського виробництва (у тому числі на основі включення у тендерну документацію відповідних умов товарної специфікації і номенклатури); запровадження прямих обмежень на національну належність компаній, що будуть отримувати контракти на донорські кошти. Зрозуміло, що це є нічим іншим як потужним механізмом державної підтримки національних виробників, як власне і висока частка військово-технічної допомоги та відносно низька доля багатосторонньої допомоги у загальних вартісних обсягах офіційної зарубіжної допомоги. Наприклад, практично уся продовольча допомога найбільш біднішим країнам світу надається з надлишків виробленої у США сільськогосподарської продукції, що дає змогу не тільки ефективно врівноважувати пропорції внутрішнього продовольчого ринку, але й не допускати дестабілізації його цінової кон'юнктури.

Орієнтуючись на переважне фінансування програм і проектів галузевого і секторального розвитку країн-реципієнтів, ресурси офіційної допомоги розвитку США сприяють розбудові ефективних зовнішніх зв'язків американських корпоративних

структур на основі створення для них найвигідніших умови виходу на зарубіжні ринки. У такий спосіб досягається «м'яка» реалізація Сполученими Штатами Америки двох головних цілей свого зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного курсу: з одного боку, розбудова демократичних інститутів по усьому світу та сприяння ринковим трансформаціям у багатьох країнах; а з другого – максимальний державний захист інтересів американських БНП на зовнішніх ринках та поліпшення комерційних, інвестиційних і фінансових умов їх співробітництва із зарубіжними партнерами. Інакше кажучи, є всі підстави кваліфікувати офіційну допомогу розвитку США як важливий механізм практичної взаємодії американської влади з суспільством і бізнесом, завдяки якому забезпечується не тільки розробка якісних управлінських рішень для глобально-орієнтованої державної політики, але й позаконкурентний статус держави у розробленні ключових (нерідко альтернативних і діаметрально протилежних) сценаріїв національного і глобального розвитку.

Своєю чергою, офіційна допомога розвитку військового призначення спрямовується на закупівлю американської зброї і військової техніки, що забезпечує національному військово-промисловому комплексу США додаткові зовнішні замовлення. Оскільки лєвова частка поставок американських товарів здійснюється національними логістичними компаніями, то й вони активно залучаються до реалізації проектів і програм ОДР, а отже – їх фінансові інтереси стають об'єктом надійного захисту на законодавчому рівні. Крім того, значна частина проектів офіційної допомоги розвитку США реалізується американськими неурядовими організаціями, з якими державні владні структури укладають контракти на проектне фінансування, виділяючи бюджетні кошти та чітко визначаючи пріоритети програм. У такий спосіб формується ще одна вертикально інтегрована інституційна мережа реалізації проектів і програм американської офіційної допомоги розвитку, кожен структурний елемент якої реалізує свої власні економічні інтереси, формуючи відповідну ланку вартісного ланцюга реалізації ОДР.

Характеризуючи переваги проектів офіційної допомоги розвитку для реалізації національних інтересів США, не можна оминати увагою *обмеження фінансування тих програм, що можуть становити хоча б найменшу загрозу для інтересів*

американських товаровиробників на зовнішніх ринках. Наприклад, з огляду на внутрішнє перевиробництво аграрної продукції та потужне сільськогосподарське лобі у парламенті, з року в рік зростають витрати Сполучених Штатів Америки на зв'язане фінансування бідних країн на купівлю ними американської аграрної продукції. Якщо у 1967 р. на ці цілі було витрачено 103 млн дол. США, то у 1990 р. – 470,9 млн, у 2005 р. – 758,2 млн, у 2012 р. – 1,1 млрд, у 2016 р. – 1,2 млрд, а у 2019 р. – 960 млн [20]. Натомість стрімко скорочуються витрати на безпосереднє фінансування програм розвитку місцевого сільського господарства у бідних країнах: у 2008 р. вони становили лише 413 млн дол. США, тоді як у 1984 р. – перевищували 725 млн [575, с. 107]. Крім того, США практично не надають допомоги країнам-реципієнтам на вирощування тих сільськогосподарських культур, що можуть конкурувати з аграрною продукцією американських сільгоспвиробників, що свідчить про безумовний пріоритет в американських програмах ОДР національних інтересів держави з підтримки вітчизняних товаровиробників на глобальних ринках та створення умов для реалізації їх найприбутковіших стратегічних і комерційних проектів.

З-поміж отримуваних Сполученими Штатами Америки конкурентних переваг від реалізації програм і проектів офіційної допомоги розвитку особливої уваги заслуговує *формування сприятливих умов для комерційного виходу американських товаровиробників на ринки країн-реципієнтів* способом розбудови їх транспортної і логістичної інфраструктури, підвищення матеріального добробуту і платоспроможного попиту їх громадян, поліпшення інвестиційного клімату та отримання американським бізнесом гарантій від політичних і економічних ризиків у приймаючих країнах.

І, нарешті, не можна оминати увагою і таку перевагу як *створення фундаментальних довгострокових передумов щодо нарощування американського експорту промислової продукції* цивільного і військового призначення у країнах-реципієнтах. Йдеться про формування у їх економічних агентів стійкого і постійно зростаючого попиту на запасні частини і ремонтні роботи поставлених за програмами офіційної допомоги розвитку машин, обладнання, технічних засобів, а також військової продукції, виробленої за американськими стандартами у військовій сфері. Як свідчить міжнародний досвід, проекти і програми офіційної допомоги розвитку

характеризуються достатньо високим рівнем рентабельності вкладеного капіталу і високоприбутковою сферою діяльності. За підрахунками авторитетних західних учених, кожен долар, вкладений у проекти офіційної допомоги розвитку на користь країн, що розвиваються, повертаються інвестору у формі довгострокової вигоди від зростання експортних поставок у країни-реципієнти на суму від 1,04 до 1,5 дол [249, с. 1184-1202].

Не випадково, в останні роки США приділяють дедалі більше уваги посиленню координації реалізовуваних програм і проектів ОДР насамперед на основі сприяння підготовці у країнах-реципієнтах державних управлінців у сфері управління проектами ОДР та формування різного роду неурядових організацій, а отже – делегування на місцевий рівень усіх пов'язаних з проектним менеджментом управлінських функцій та «вбудовування» у суспільні інститути країн, що розвиваються, західних управлінських інститутів й механізмів взаємодії влади і суспільства, породжених індустріальним суспільством. Як свідчить досвід багатьох країн-реципієнтів американської офіційної допомоги розвитку, хоча у багатьох випадках такі дії і призводили до ефективного симбіозу традиційних й імплантованих західних інститутів, однак найчастіше верх брали традиційні інститути і домінуючі родоплемінні відносини у приймаючих країнах. Відтак – проекти ОДР, як і пули підготовлених Сполученими Штатами місцевих адміністративних кадрів у сфері проектного менеджменту, не здатні докорінно переломити ситуацію і стимулювати трансформаційні процеси у країнах-реципієнтах.

Ще одним вагомим чинником, що негативно впливає на економічну результативність реалізовуваних Сполученими Штатами Америки програм і проектів офіційної допомоги розвитку країнам, що розвиваються, є *їх практично повний перехід на грантову основу*. Йдеться про те, що якщо у 1960-1980-х роках механізми пільгового кредитування передбачали повернення країнами-реципієнтами значної частки виділеного фінансування, а отже – стимулювали дотримання ними фінансової дисципліни і соціально відповідальної поведінки в освоєнні фінансових ресурсів, то нині практично уся офіційна допомога розвитку надається у формі грантів. Як результат – слабка фінансова дисципліна приймаючих країн, широке поширення у

суспільстві відверто утриманських настроїв, а нерідко – розкрадання корумпованими режимами отриманої допомоги і вивезення її за кордон.

І це при тому, що відмова США від пільгового кредитування на користь грантових джерел багато в чому була продиктована усвідомленням недопустимості наростання у країн-реципієнтів боргового тягаря, який буде звужувати джерела їх економічного розвитку, макроекономічного зростання і відтворення людського капіталу. Між тим, подібний гуманістичний підхід не кореспондується з так званою парадигмою коригуючої справедливості [453], згідно якої надання міжнародної допомоги апріорі має носити тимчасовий характер, оскільки її місія полягає лише у разовій компенсації браку ресурсів суверенної держави з подальшим виходом останньої на ендегенну траєкторію економічного розвитку.

Недостатньо транспарентною і надмірно складною в організаційному плані залишається інституційна система офіційної допомоги розвитку США. Йдеться про те, що Агенція міжнародного розвитку, Державний департамент та інші інституції зазвичай не самі реалізують програми ОДР, а у рамках виділеного бюджетного фінансування лише організовують тендери за участі американських неурядових організацій з подальшим виділенням їм грантів. У результаті їхня роль зводиться лише до формулювання стратегічних пріоритетів реалізації програм і проектів, розміщення бюджетного фінансування, конкурсного відбору виконавців і контролювання усіх етапів реалізації проектів. З другого боку, спостерігається певне дублювання функціональних компетенцій відомств, відповідальних за реалізацію проектів ОДР, та надмірна складність міжвідомчої координації їх діяльності в силу величезної кількості владних інституцій, для яких питання міжнародного розвитку не належать до пріоритетних сфер діяльності.

У характеристиці економічної результативності програм і проектів офіційної допомоги розвитку США на особливу увагу заслуговує податковий компонент. Так, в останнє десятиліття частка коштів ОДР держави у сукупних витратах її федерального бюджету становить близько 1%, що значною мірою впливає на стан державних фінансів [575, с. 107]. З огляду на стрімке наростання бюджетного дефіциту (який за підсумками 2020 фінансового року досягнув 3 трлн дол. США, або 15,2% ВВП, що є найвищим рівнем з 1945 р. [457]), Адміністрація США

вимушена усіляко стримувати зростання державних витрат, у тому числі способом зменшення масштабів офіційної допомоги розвитку країнам, що розвиваються. До того ж домінуюча суспільна думка зазвичай негативно налаштована до зростання обсягів зарубіжної допомоги, у багатьох випадках сприймаючи її як невиправдану трату державних бюджетних коштів та одну з базових причин посилення податкового тиску на бізнес і громадян з метою стимулювання економічного зростання в інших країнах.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що офіційна допомога розвитку США практично з кінця 1940-х років відіграє провідну роль у реалізації країною своїх економічних, політичних, військових, гуманітарних, ідеологічних і безпекових інтересів. Тим не менше, ця роль вже у кінці XX ст. стала «затінюватись» на тлі колосальних економічних, фінансових і науково-технічних здобутків держави, тож офіційна допомога розвитку поступово перетворюється на потужний інструмент міжнародного впливу Сполучених Штатів і реалізації інтересів американських корпоративних структур на світових ринках з безумовним пріоритетом інтересів безпеки і формування передумов для майбутніх вигідних торговельних відносин з країнами-партнерами. Завдяки масштабним програмам і проектам офіційної допомоги розвитку Сполучені Штати Америки змогли досягнути авторитетного статусу у міжнародних відносинах, а їх підприємницькі структури беруть активну участь у їх реалізації. Це дає змогу значно підвищити ефективність ОДР насамперед з позицій агресивного захисту торговельних, фінансових й інвестиційних інтересів американських бізнес-структур на глобальних ринках.

5.3. Переформатування державної міграційної політики США в умовах глобальної міграційної кризи

Системні процеси економічного глобалізму, ключові мегатренди яких сьогодні формують Сполучені Штати Америки, не тільки набувають свого красномовного вираження в усіх сферах суспільно-економічного життя держави, але й дедалі більшою мірою охоплюють вхідні міграційні потоки міждержавного, регіонального і трансконтинентального формату. Так, згідно даних Звіту Міжнародного центру

розвитку міграційної політики (*англ. – International Centre for migration policy development*) «*ICMPD Migration Outlook*» за 2021 р., у міжнародні міграційні потоки залучено нині 272 млн осіб (або 3,5% загальної кількості світового населення), дві третини з яких є трудовими мігрантами. У період 1993-2019 рр. сукупна кількість переміщених в усьому світі осіб зросла з 21,4 до 79,5 млн осіб, а кількість внутрішньо переміщених осіб – з 4,2 млн. до 45,7 млн осіб відповідно [172, с. 5]. На сьогодні загальна кількість громадян країн ОЕСР, народжених за кордоном, досягла 124 млн осіб і щорічно сюди іммігрують близько 5 млн осіб, з-поміж яких 1,5 млн становлять так звані гуманітарні іммігранти; 1,5 млн – студенти; а третина іммігрантів прибуває за каналами возз'єднання сімей. Останні роки характеризуються також динамічним зростанням внутрішньофірмової міграції кадрового корпусу багатонаціональних підприємств та 3%-ним зростанням кількості відряджень професіоналів у межах Європейського Союзу [259, с. 1-2].

З цього колосального світового міграційного потоку чи не найбільша частка припадає нині на Сполучені Штати Америки, оскільки дана держава не тільки традиційно репрезентує авторитетну й малочисельне коло країн – найбільших «магнітів» тяжіння імміграційних потоків, але й держав, чиї національні економіки первинно формувались і були розбудовані за рахунок масового притоку переселенців-мігрантів. Крім того, масова імміграція іноземців у США упродовж останніх двох століть стала також потужним джерелом зростання чисельності американського населення та глибоких культурних змін, що охопили усі його верстви. Як наголошувалось на конференції Національної асоціації законодавчих органів штатів (*National Conference of State Legislatures – NCSL*) у 2010 р., федеральна імміграційна політика Сполучених Штатів Америки має ґрунтуватись на базових принципах американської демократії: забезпечення добробуту і безпеки нації, сприяння економічному процвітання штатів і місцевих громад, а також визнання американської нації як історично сформованої нації іммігрантів [246].

Йдеться про те, що більш високий, порівняно з іншими країнами, рівень розвитку національного людського ресурсу і оплати праці найманих працівників, широкі можливості здобуття якісної освіти, набуття і застосування у практиці затребуваних професійних навичок щорічно приваблює у США величезну кількість

іноземців. Достатньо сказати, що, за даними Світової організації праці, розрив у рівнях погодинного оплати праці між Китаєм і США, незважаючи на подвоєння розміру оплати праці у КНР у період 2008-2019 рр., становить нині понад 10 разів, а між Індією і США – 23 рази [149]. Як показують дані рис. 5.10, якщо у 1820 р. загальна кількість іммігрантів у США становила тільки 8,4 тис осіб, то вже у 1850 р. – 369,9 тис, а у 1870 р. – 387,2 тис. Особливо стрімкий приріст імміграційних потоків спостерігається з початку 1990-х років у зв'язку з розвалом соціалістичного табору, а відтак – колосальним притоком мігрантів з постсоціалістичних країн. Як результат – у період з 1990 р. до 2005 р. щорічний притік іммігрантів до США зріс з 725,6 до 1122,1 тис осіб.

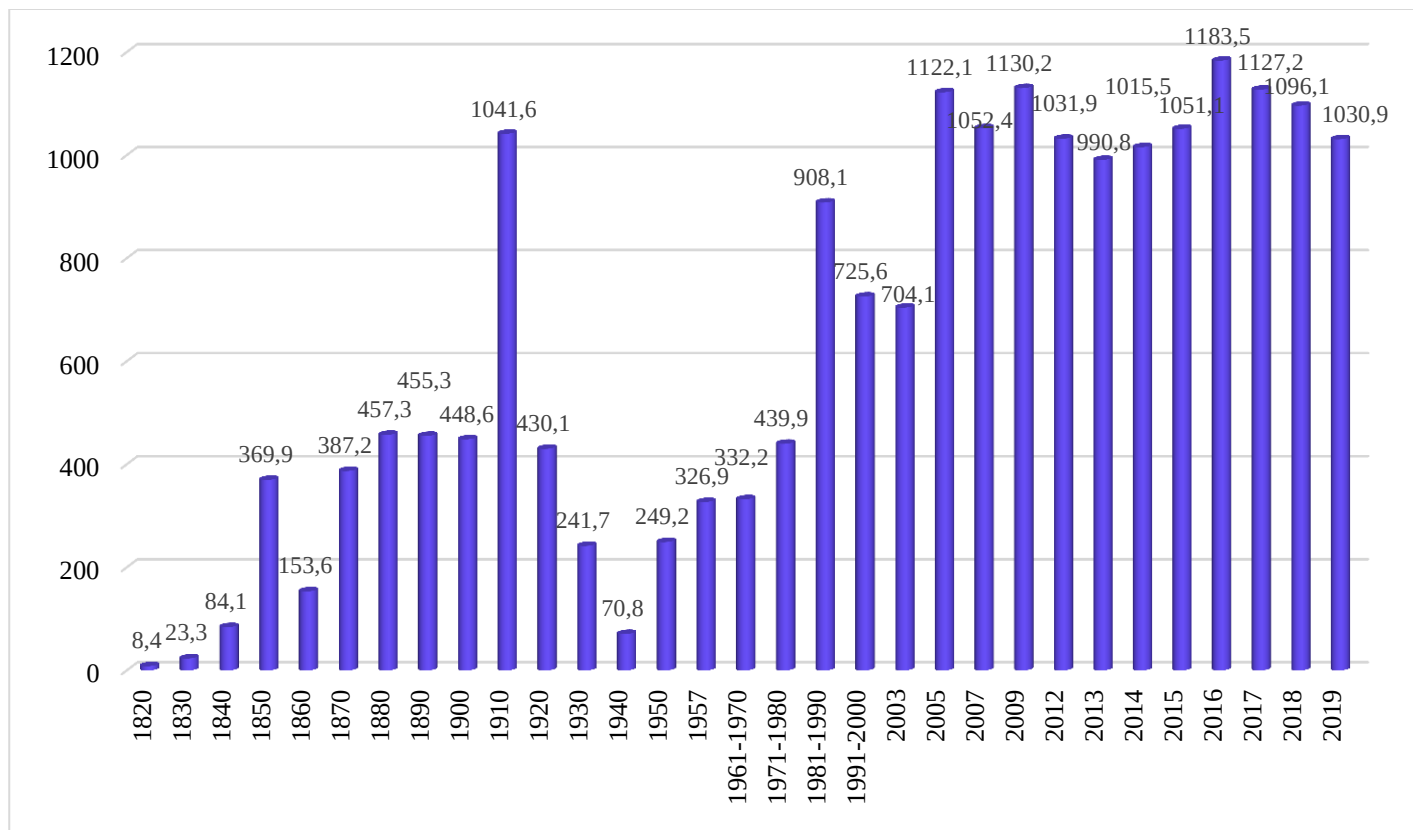


**Рис. 5.10. Динаміка імміграційних потоків до США
у період 1820-2019 рр., тис осіб**

Джерело: побудовано автором за даними [165, с. 56-57; 316, с. 46; 180].

Як показують дані табл. 5.4, у період 2007-2019 рр. щорічні обсяги імміграційних потоків до Сполучених Штатів Америки характеризувались усталеною динамікою і коливались в діапазоні від 990,8 тис осіб у 2013 р. до максимальних 1130,2 тис у 2009р., що становить на кінець періоду 19,8% відповідного показника за групою країн ОЕСР. На сьогодні загальна кількість

народженого за кордоном населення у цій країні досягла 44,8 млн осіб (або 13,7% чисельності населення США [54]), з них 27% становлять мексиканці; 5,5% – індійці; 4,8% – китайці; 4,6% – філіппінці (у сукупності на них припадає близько третини усіх іммігрантів, котрі отримують в останнє десятиліття право на постійне проживання) [181, с. 242]. Принагідно особливо відзначити, що зазначений показник народженого за кордоном населення відбиває тільки чисельність законних мігрантів з урахуванням кількості їх дітей віком до 18 років та не враховує близько 16 млн осіб нелегальних іммігрантів [58, с. 2]. Таким чином, співвідношення чисельності іммігрантів (законних і незаконних) та кількості американського населення становить нині 1:5, тобто іммігрантом є кожен п'ятий житель Сполучених Штатів Америки, чого ніколи не було (для порівняння у 1970 р. це співвідношення становило 1:15, у 1980р. – 1:10, у 2000 р. – 1:7, а у 2010 р. – 1:6) [58, с. 5; 316, с. 45].

Таблиця 5.4

**Щорічні імміграційні потоки в окремі країни ОЕСР
протягом 2007-2019 рр., тис осіб**

Країна	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2018	2019
США	1052,4	1130,2	1062,4	990,8	1051,0	1127,2	1096,6	1031,0
Німеччина	232,9	201,5	290,8	468,8	686,0	1384,0	1383,6	612,1
Великобританія	343,3	387,1	352,3	310,5	378,8	520,0	486,5	...
Канада	237,6	253,1	249,3	262,8	271,8	286,5	321,0	314,2
Франція	207,0	210,5	227,6	255,6	256,5	245,9	248,9	...
Австралія	191,9	221,0	219,5	253,5	226,2	224,2	186,6	155,8
Іспанія	645,6	315,3	273,2	290,0	352,2	454,4	559,9	...
Італія	571,9	390,3	317,3	251,4	160,9	301,4	285,5	261,0
Нідерланди	76,8	87,4	104,2	109,2	146,8	183,9	191,0	215,2
Швейцарія	122,2	114,8	124,3	135,6	131,2	137,8	140,1	140,6
Швеція	79,9	75,8	69,7	91,1	102,9	124,9	114,4	93,2
Бельгія	83,1	95,5	95,6	93,6	102,1	109,5	116,8	...
Австрія	47,1	45,7	55,2	70,8	102,0	139,3	131,7	134,9
Японія	344,5	297,1	266,9	306,7	391,2	475,0	519,7	...
Респ. Корея	302,2	232,8	307,2	360,5	372,9	402,2	452,7	495,1
Данія	26,4	33,4	36,7	47,7	66,7	49,0	45,3	...
Нова Зеландія	80,3	75,7	71,4	77,2	102,9	105,6	105,3	111,8
Норвегія	43,9	48,9	61,6	60,3	53,7	49,8	44,4	44,6
Ірландія	82,6	33,0	26,3	28,2	35,5	53,9	57,2	61,9
Мексика	6,8	23,9	21,7	55,0	34,4	35,9	32,8	38,7
Чеська Респ.	100,6	38,2	20,7	27,8	31,6	43,5	55,9	63,3
Португалія	42,8	53,8	34,3	26,4	31,2	46,9	61,4	93,2
Фінляндія	17,5	18,1	20,4	23,9	21,4	23,7	23,1	24,2
Країни ЄС	2601,1	1985,6	1924,3	2003,4	2336,7	2200,0	2400,0	2700,0
Усього	4460,3	3927,2	3823,6	3930,5	4322,1	4765,1	4612,5	5200,0

Джерело: побудовано автором за даними [259, с. 17; 180; 176].

При цьому темпи приросту іммігрантського контингенту населення США значно перевищують темпи приросту чисельності американського населення:

зокрема у період 2000-2019 рр. на тлі 15%-го зростання кількості корінних американців чисельність іммігрантів зросла на 43%, або утричі вище загальнонаціонального демографічного зростання. У цілому Сполучені Штати Америки залучають нині майже п'яту частину усього іммігрантського контингенту світу, хоча їх населення не перевищує 5% світового. З урахуванням іммігрантів другого покоління (дітей іммігрантів, народжених у США, котрі мають американське громадянства за народженням), їх загальна кількість налічує понад 80 млн осіб, або чверть населення держави [451].

А загалом, за даними фахівців Бюро статистики праці, населення Сполучених штатів Америки з урахуванням імміграційного припливу зросте з 281 млн осіб у 2000 р. до 397 млн у 2050 р. і тільки до 328 млн без урахування імміграційних потоків. Своєю чергою, дані Дослідницького центру (*Pew Research Center*) підтверджують перспективні тренди зростання чисельності американських громадян на період до 2050 р. до 438 млн осіб, 82% приросту кількості яких забезпечуватимуться за рахунок імміграційного притоку. При цьому загальна кількість «іспанського населення» зросте з 14% у 2005 р. до 29% у 2050 р., а частка «азійського населення» за вказаний період майже потроїться.

Таким чином, історія еволюційного розвитку імміграційних процесів до США охоплює понад 250-річний період і характеризується різними масштабами, віковою і професійною структурою імміграційного контингенту, а отже – відмінними механізмами, інструментарієм, особливостями і рівнем державного регулювання. Принагідно особливо відзначити, що на різних етапах й історичних періодах своєї історії США ефективно адаптували свою імміграційну політику до домінуючих політичних, безпекових, соціально-економічних і гуманітарних трендів. У статусі найбільшого глобального імміграційного центру, Сполучені Штати Америки напрацювали й реалізують доволі диверсифіковані механізми державної міграційної політики, які в історичному контексті постійно зазнавали змін у відповідності з поточними потребами національної економіки у трудових ресурсах, висококваліфікованих професіоналах і представників наукової і креативної спільноти, а також динамікою демографічних змін й економічної кон'юнктури. При

цьому, як свідчить американський досвід, застосування жорстких обмежувальних заходів й інструментів міграційної політики у більшості випадків каталізували всплески нелегальних імміграційних потоків, а отже – вимагали оперативного коригування застосовуваного міграційного інструментарію. Так, періоди жорстких обмежень на притік іммігрантського контингенту на американський ринок праці змінювались періодами легалізації незаконно проживаючих іноземців.

Міграційна політика США як сукупність законодавчих, економічних, адміністративних й управлінських норм, що регулюють права і процедури набуття, збереження і позбавлення статусу постійного жителя (іммігранта) і громадянина США, а також умови і процедури в'їзду і тимчасового перебування у країні іноземців, на усіх історичних етапах її розвитку завжди належала до найскладніших і найгостріших у державному економічному, соціальному і гуманітарному менеджменті. Міграційна політика США являє собою складний і детально розроблений правовий інститут матеріально-процесуального характеру, в якому знаходять своє концентроване вираження консолідовані зусилля трьох гілок американської влади – законодавчої, виконавчої і судової – у царині кодифікації і реформування імміграційного законодавства та реформування імміграційних процесів з метою здобуття державою найбільших переваг щодо реалізації своїх національних економічних інтересів.

Найбільш повне розуміння міграційної стратегії США та ключових засад державної міграційної політики є неможливим без комплексного аналізу її еволюції за критеріями: масштаби й інтенсивність імміграційних потоків; превалюючі види імміграції; вікова, статева і професійна структура іммігрантського контингенту; домінуючі форми й інструменти регулювання імміграції; рівень реалізації національних інтересів у міграційній сфері. Так, *перший етап* охоплює період з часу освоєння земель в американських колоніях до кінця XVIII ст. і характеризується повною свободою протестантської християнської імміграції до США з країн Західної і Північної Європи з числа осіб, котрі прагнули уникнути релігійних переслідувань. Даний період відзначається практичною відсутністю міждержавного співробітництва Сполучених Штатів Америки з країнами-донорами людських

ресурсів та реалізацією ними доволі пасивної імміграційної політики з домінуючою орієнтацією її механізмів й інструментів на працевлаштування іммігрантів-європейців у сільському господарстві і на земляних роботах. Вже на момент ухвалення у 1787 р. Конституції США у 13 штатах федерації проживало близько 4 млн осіб [165, с. 9], причому за етнічними, релігійними, лінгвістичними й культурними ознаками це була доволі однорідна група населення – вихідців з європейських країн, об'єднаних на інституційних платформах англійської мови та християнства з переважанням протестантського його сегменту.

Навіть у цей період відносної етнічної, культурної і релігійної толерантності тодішнього американського особливо гостро виявляється наростання ксенофобських настроїв і групових упереджень. Красномовним підтвердженням цього є, зокрема, висловлювання Б. Франкліна наступного змісту: «... чому у наші поселення мають бути допущені стада ... бидла, які, накопичуючись, установили б свої мову і традиції, витісняючи наші? Чому Пенсільванія, заснована англійцями, повинна стати колонією чужинців, які незабаром стануть настільки численними, що зможуть онімечити нас ... і ніколи не приймуть наші мову, традиції і культуру» [138, с. 234].

Наростання подібних ксенофобських настроїв за умов неухильного збільшення числа прибулих іммігрантів та постійних змін у їх релігійній й етнічній структурах спричинило об'єктивну необхідність переходу Сполучених Штатів Америки до розробки державної міграційної політики. З цього часу бере свій початок *другий етап* розвитку імміграційних процесів, який припадає на період від початку ХІХ ст. до 1870-х років. Він характеризується насамперед створенням цілої низки організацій (Американської обмежувальної ліги, Американської асоціації захисту, Партії трудящих та багатьох інших), що провадили активну діяльність у царині обмеження чи навіть тимчасової заборони імміграційних потоків до США, а також системним розробленням імміграційного законодавства із запровадженням чітких критеріальних вимог щодо селекції «бажаних» і «небажаних» іммігрантів (китайців, євреїв, католиків, злочинців, розумово неповноцінних та ін.).

Однак розробка повноцінного формату державного імміграційного законодавства припадає на період 1880-1950-х років, який формує *третій етап* розвитку міграційних процесів Сполучених Штатів Америки. Так, щорічний

іммігрантський потік до держави особливо зріс з останньої чверті XIX ст. і досягнув на 1910 р. понад 1 млн осіб, однак після Першої світової війни держава уперше ухвалює цілу низку законів, що різко обмежують кількість іммігрантів, котрі на легальних основах могли в'їхати на територію США і отримати право на постійне проживання.

Даний період означився запровадженням доволі жорстких адміністративних заходів обмеження іммігрантського руху, спрямованих насамперед на регулювання його етнічної і релігійної структури. Зокрема, ухвалений у 1917 р. Імміграційний акт США чітко конкретизував цілу низку категорій потенційних іноземних громадян, яким було заборонено в'їзд на територію держави (проститутки, хронічно хворі, психічно неурівноважені, фізично неповноцінні, неграмотні та інші групи осіб з фізичними чи психологічними вадами), з уточненням вимог щодо освітньо-кваліфікаційного і професійного рівня потенційних претендентів на імміграцію з реалізацією гнучкої політики найму робочої сили переважно для потреб зростаючого сектору сільського господарства та будівництва.

Подібні обмеження були запроваджені і в імміграційне законодавство 1918 р., 1921 р. і 1924 р., передбачаючи при цьому і механізми квотування чисельності іммігрантів з урахуванням динаміки етнічної структури американського суспільства та необхідності забезпечення соціальної рівноваги на основі збереження міжетнічних та інших суспільних пропорцій у складі населення. Йдеться насамперед про ув'язування показника щорічного обсягу імміграції з окремих країн і регіонів на рівні не більше 1/6 процента чисельності населення континентальної території США станом на 1920 р. [494]. Головними цілями системи квотування імміграційного потоку до США у цей період було збереження культурної ідентичності і національної «одноманітності» американського суспільства з домінуючими ідеями євгеніки і расової гігієни [451] та недопущенням розмивання традиційних цінностей і поширення чужорідних культурних елементів.

Подібні обмежувальні заходи із запровадженням достатньо жорстких квот на отримання іноземцями права на постійне місце проживання реалізовувались до закінчення Другої світової війни, і у період 1920-1950 рр. притік іммігрантів у США знизився з 430,1 до 249,1 тис осіб у рік з досягненням мінімального значення 70,8

тис осіб у 1940 р. [165, с. 56-57]. Одним з найтрагічніших наслідків реалізованих обмежувальних заходів стало штучне стримування притоку біженців під час фашистської експансії у Європі. Саме цей період означився переходом американського імміграційного законодавства до запровадження кількісних квот на залучення іноземної робочої найбільш затребуваних спеціальностей з імплементацією жорстких інструментів державного міграційного менеджменту.

У післявоєнний період імміграційна динаміка США носить хвилеподібний циклічний характер, обумовлений перманентними змінами державної міграційної політики під впливом як внутрішніх і зовнішніх чинників демографічної й економічної кон'юнктури, так і постійно змінюваних потреб внутрішнього ринку праці. Так, ухвалений у 1946 р. Акт Люса-Селлара розширив квоти на прийом іммігрантів з країн Азії, давши дозвіл на їх обмежену натуралізацію; Акт про внутрішню безпеку 1950 р. фактично заборонив імміграцію комуністів та інших груп «підривних» елементів; а Акт про імміграцію і громадянство 1952 р. (Акт МакКеррена-Вальтера) – забезпечив консолідацію нормативно-правової бази унормування імміграційних процесів та закріпив на законодавчому рівні розмір квот на прийом іммігрантів 1924 р. [494].

У 1960-ті – 1980-ті роки відбувається перехід імміграційної політики США до формату запровадження широкої системи надання преференцій при допуску іммігрантів у країну за одночасної жорсткої боротьби з нелегальною міграцією. Він знаменує собою *четвертий етап* розвитку міграційної політики США, який характеризується насамперед значною активізацією державної імміграційної політики у питаннях щодо впровадження селекційних інструментів відбору імміграційного контингенту. У її реалізації значну роль відіграло запровадження чітких критеріїв відбору іммігрантів на основі їх вікової, освітньої, професійно-кваліфікаційної і регіональної структури. Так, відміна Актом про імміграційну реформу у 1965 р. етнічних заборон на імміграцію спричинила стрімке зростання чисельності іноземних громадян США першого покоління з 9,6 млн осіб у 1965 р. до 14,1 млн у 1980 р. і 19,8 млн – у 1990 р. [95].

На тлі доволі розробленої системи американського міграційного законодавства закономірним результатом відміни дискримінаційних етнічних і расових квот стала стрімка зміна регіональної й етнічної структури прибулих у США іммігрантів зі зниженням частки європейців у загальних кількісних обсягах імміграції до 10% (тоді як у 1965 р. вона становила близько 90%). Згідно Акту про імміграційну реформу 1965 р. (з доповненнями 1976 р. і 1980 р.) було встановлено річні квоти на імміграційний притік у розмірі 170 тис осіб, а згодом – 320 тис осіб з числа іммігрантів і біженців, при цьому розмір країнової квоти не міг перевищувати 20 тис осіб. Пріоритет при імміграції надавався висококваліфікованим працівникам (10% щорічного імміграційного ліміту за умови документального підтвердження свого професіоналізму і досягнутих професійних здобутків) і особам, котрі мають родичів у США, значні наукові досягнення і професійну затребуваність на ринку праці. У період 1970-1980-х років темпи приросту імміграції дещо скоротились (4,4 млн нових іммігрантів), а нове подвоєння її кількісних параметрів припало вже на період 1981-1990 рр., коли загальна кількість мігрантів досягла 7,3 млн осіб [316, с. 46].

Запровадження, а згодом і широке поширення регуляторного механізму кількісного квотування імміграційних потоків з 1965 р. неодноразово зазнавало певного коригування як у частині змін його обсягу, так і диверсифікації якісних критеріїв селекційного відбору імміграційного контингенту. Так, у 1980 р. після ухвалення Конгресом США Акту про біженців щорічна квота на їх прийом з усіх країн світу була встановлена на рівні 50 тис осіб, із закріпленням безумовного права Президента на свій розсуд приймати рішення про отримання додаткових контингентів біженців, котрі являють собою «предмет серйозної гуманітарної стурбованості Сполучених Штатів Америки» [494].

Державна міграційна політика США отримала потужний імпульс розвитку у 1986 р. після ухвалення Акту про імміграційну реформу і контроль, що був орієнтований на подолання негативної тенденції зростання обсягів нелегальної трудової імміграції з Мексики та інших країн Латинської Америки. Достатньо сказати, що вже на середину 1980-х років загальна кількість іммігрантів-нелегалів досягла у США від 4 до 6 млн осіб, тож даний законодавчий акт мав на меті, з

одного боку, вирішення питання щодо амністії і легалізації проживаючих у Сполучених Штатах Америки багатьох нелегалів, а з другого – формування потужних бар'єрів на шляху подальшого розширення нелегального сегменту імміграційного контингенту. З цією метою кардинальної зміни зазнає сам порядок наймання іноземних працівників на роботу: якщо до 1986 р. працедавці спочатку наймали іноземців, а потім звертались до міграційних органів на предмет отримання відповідних дозволів, то тепер усі формальності вирішуються до початку трудової діяльності іммігранта. Більше того, головні офіси компаній починають нести повну відповідальність за усі пов'язані з імміграцією рішення, ухвалені їхніми структурними підрозділами, а отже – посилюється персональна відповідальність за імміграційні процеси на корпоративному рівні американських суб'єктів господарювання.

П'ятий етап розвитку імміграційних процесів у США, що бере свій початок з 1990-х років і триває дотепер, пов'язаний насамперед з підтримкою з боку держави імміграційного возз'єднання сімей, залучення висококваліфікованого контингенту робочої сили, а також стимулювання трудової й інвестиційної імміграції. Не слід скидати з рахунків і такого фактору як руйнування радянської системи, яке, знівелювавши вплив політичних й ідеологічних бар'єрів у русі людського ресурсу з республік колишнього СРСР, також спричинило реформування американської імміграційної політики у напрямку підтримки легальної «регулярної» імміграції працівників різного кваліфікаційного й освітнього рівнів за одночасної реалізації комплексних заходів боротьби з нелегальною міграцією.

В аналізі даного етапу на особливу увагу заслуговує Закон про імміграцію 1990 р., який, спираючись на наростаючі у попередні десятиліття потреби американської економіки у трудових ресурсах певних професій і спеціальностей, значно розширив можливості залучення імміграційними каналами найбільш затребуваних у параметрах поточного і перспективного попиту американської економіки категорій іноземних професіоналів – кваліфікованих робітників, учених і представників дефіцитних професій, професійна підготовка яких потребує колосальних інвестиційних капіталовкладень. Зокрема, було розширено обсяг візових квот для

них на рівні 140 тис осіб щорічно з вимогою обов'язкового підтвердження ними своєї професійно-кваліфікаційної відповідності вимогам американського ринку.

Важливу роль в унормуванні процесу залучення іноземних працівників відіграло запровадження на початку 1990-х років поетапних процедур щодо схвалення поданих американськими роботодавцями запрошень зарубіжним працівникам спочатку Міністерством праці та Службою імміграції і натуралізації США з подальшим їх схваленням Державним департаментом, який дає відповідне розпорядження на відкриття робочої візи консульському відділу посольства Сполучених Штатів Америки у країні походження запрошеного працівника. При цьому, надаючи іммігранту постійну роботу, американський роботодавець має довести, що на дану посаду неможливо знайти місцевих працівників з числа як громадян США, так і інших категорій осіб, котрі на законних підставах перебувають у державі і мають право на роботу. Своєю чергою, відносно заробітної плати іммігрантам, то вона має встановлюватись на рівні, не нижчому середнього для даної професії і у даному регіоні платні з недопущенням жодних дискримінацій, що могли б порушити умови чесної конкуренції корінним американцям з боку іноземних працівників.

Масштабний притік іммігрантів супроводжується наростанням міжрегіональних диференціацій у розподілі імміграційного контингенту з його посиленою акумуляцією у великих містах (Сан-Франциско і Нью-Йорку – по 35% загальної кількості населення, Лос-Анджелесі – 40%) та доволі обмеженій кількості штатів – Каліфорнії (де проживає 25% усіх іммігрантів у США [543]), Нью-Йорку, Неваді, Гаваях, Техасі і Массачусетсі, в яких частка іноземців становить стабільно нині близько 20% [523, с. 80]. У Флориді, Меріленді, Вашингтоні, Пенсільванії, Іллінойсі, Нью Джерсі і Вірджинії у період 1970-2015 рр. кількість іммігрантів зросла відповідно з 0,7 до 5,2 млн осіб (або з 9,8 до 25,3% загальної чисельності населення); з 0,2 до 1,4 млн осіб (з 4,6 до 22,3%); з 0,2 до 1,5 млн осіб (з 7,2 до 20,3%); з 0,6 до 1,3 млн осіб (з 4,9 до 10,3%), з 0,9 до 2,6 млн осіб (з 7,7 до 20,3%), з 0,8 до 2,8 млн осіб (з 11,8 до 30,4%) та з 0,1 до 1,4 млн осіб (з 2,4 до 17,1%) [58, с. 5].

Своєю чергою, на рівні мегаполісної структури імміграційних рухів вже сьогодні у 35 з 50 найбільших мегаполісів Сполучених Штатів Америки біле населення «неіспанської» групи належить до меншості. Наприклад, у Каліфорнії частка цієї категорії населення зменшилась з 80% населення штату у 1970 р. до 42,3% у 2008 р. Своєю чергою, у 17 американських штатах, де проживає понад третини населення США, частка народжених за кордоном осіб становить у середньому від 9 до 20% загальної кількості населення; а у 31 штаті (близько 2/3 американського населення) Східного і Західного узбережжя – близько 9% [498, с. 96].

В останні десятиліття кількість іммігрантів до Сполучених Штатів Америки збільшується в основному за рахунок так званих «нових іммігрантів» – осіб з іспаномовних країн, а також Індії, Філіппін і Китаю. Однак, як доводять спеціалісти з міграційної проблематики, недостатня асиміляція «нових» іммігрантів посилює суперечності в американському суспільстві та його розкол за расовими і релігійними критеріями [233]. Це означає не тільки подальшу зміну етнічного складу населення США, але й формування якісно нових трендів у розподілі його етнічного складу, загострення крос-культурних, релігійних і ментальних диференціацій, що безпосередньо впливатиме на внутрішню і зовнішню політику Сполучених Штатів Америки у глобальних координатах.

Що стосується структури зайнятості трудових іммігрантів, то за даними Бюро статистики праці США, у 2020 р. працюючі іммігранти становили 17% загальної кількості трудових ресурсів держави [136, с. 1], а їхня частка як і роль на ринку праці неухильно зростає. Наприклад, тільки у штаті Техас сукупний дохід іммігрантів у 2014 р. становив близько 118,7 млрд дол. США; з них 8,7 млрд пішло на сплату регіональних і місцевих податків; 20,4 млрд – на федеральні податки і 89,6 млрд – на задоволення платоспроможного попиту. Завдяки сплаті податкових платежів техаські іммігранти у звітному році профінансували систему охорони здоров'я Medicare на загальну суму 3,2 млрд дол. США і ще 12,2 млрд спрямували у фонди соціального страхування [331, с. 5].

Для іммігрантів традиційно нижчим, порівняно з місцевим населенням, є рівень безробіття. Лише у 2020 р. у зв'язку з пандемією Covid-19 він перетнув позначку у

9% (або 2,5 млн осіб в абсолютних показниках), тоді як в усі попередні періоди не перевищував 3% для іммігрантів віком від 16 років і старших. Принагідно особливо відзначити найнижчий рівень безробіття серед білих іноземців – 7,5% їх загальної кількості та іммігрантів азійського походження – 8,7%, тоді як відповідний показник для чорношкірих іммігрантів досягає 10,7%, а іспаномовних – 9,7% (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Іммігранти на ринку праці США у 2020 р.

Групи іноземного населення США	Загальна кількість іммігрантів, тис осіб	Загальна кількість працездатних іммігрантів, тис осіб	Частка іммігрантів у сукупній робочій силі, %	Загальна кількість зайнятих іммігрантів, тис осіб	Загальна кількість безробітних іммігрантів, тис осіб	Рівень безробіття серед іммігрантів, %
У віці 16 років і старші	42361	27316	64,5	24809	2507	9,2
16-24	3149	1604	50,9	1373	231	14,4
25-34	7208	5470	75,9	4966	504	9,2
35-44	9103	7150	78,5	6599	551	7,7
45-54	8793	6993	79,5	6367	626	8,9
55-64	6831	4637	67,9	4191	446	9,6
65 років і старші	7278	1461	20,1	1312	149	10,2
Біле населення	7377	4420	59,9	4087	333	7,5
Чорношкіре населення	3979	2757	69,3	263	294	10,7
Населення азійського походження	10966	6848	62,4	6252	595	8,7
Іспаномовне населення	19569	12978	66,3	11723	1255	9,7
Чоловіки	20420	15652	76,6	14401	1250	8,0
Жінки	21941	11664	53,1	10407	1257	10,8

Джерело: побудовано автором за даними [136, с. 7]

Незважаючи на зростання в останні десятиліття зайнятості жінок у США, зростання їх освітнього і професійно-кваліфікаційного рівня, на достатньо високому рівні залишається гендерний розрив на американському ринку праці, що характерно і для іммігрантської зайнятості. Якщо для народжених за кордоном чоловіків рівень зайнятості становила у 2020 р. 76,6%, то відповідний показник для жінок не перевищує 53,2%; а рівень безробіття серед народжених за кордоном жінок значно вищий (10,8%) порівняно з чоловіками-іноземцями (8%).

Важливою в оцінці ролі іммігрантів на американському ринку праці є їх вікова структура, яка свідчить про найбільшу соціальну вразливість молоді з числа іммігрантів. Так, загальна кількість безробітних іммігрантів у віці від 16 до 24 років становить на сьогодні близько 231 тис осіб, або 14,4% їх загального працездатного

контингенту (табл. 5.6). Зокрема, безробіття серед чорношкірих афроамериканців вікової групи від 16 до 19 років досягає на сьогодні 40,5% [523, с. 81]. Водночас відповідні показники для вікової групи 25-34 років становлять 504 тис осіб безробітних іммігрантів і 9,2% їх працездатної кількості; 34-44 роки – 551 тис осіб і 7,7%; 45-54 років – 626 тис осіб і 8,9%; 55-64 років – 446 тис осіб і 9,6%; 65 років і старші – 149 тис осіб і 10,2% (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Головні показники освітнього рівня іммігрантів у США у 2020 р.

Освітній рівень іноземного населення США	Загальна кількість іммігрантів, тис осіб	Загальна кількість працездатних іммігрантів, тис осіб	Частка іммігрантів у сукупній робочій силі, %	Загальна кількість зайнятих іммігрантів, тис осіб	Загальна кількість безробітних іммігрантів, тис осіб	Рівень безробіття серед іммігрантів, %
Усього у віці 25 років і старші	183632	114824	62,5	107167	7656	6,7
Менше ніж повна середня освіта	11138	4043	36,3	3561	483	11,9
Повна середня освіта (без коледжу)	52098	28440	54,6	25989	2450	8,6
Освіта на рівні коледжу	51135	32248	63,1	29803	2446	7,6
Бакалаврська освіта і вище	69260	50092	72,3	47815	2277	4,5

Джерело: побудовано автором за даними [136, с. 10].

В останнє десятиліття одним з головних компонентів державної міграційної політики США є її *орієнтація на максимальне залучення висококваліфікованих кадрів*, що розглядається з позицій національних економічних інтересів як важливий фактор зміцнення глобальних конкурентних переваг цієї держави. Так, щорічний притік кваліфікованих і висококваліфікованих спеціалістів у США становить у середньому 180 тис осіб. І це при тому, що окрім щорічного притоку близько 1 млн осіб легальних мігрантів з правом на постійне місце проживання у США, за тимчасовими робочими візами до країни прибуває ще близько 600 тис кваліфікованих кадрів [498, с. 97], котрі після закінчення терміну візи у своїй основній масі залишаються у державі.

Стратегічна орієнтація США на імміграційне залучення висококваліфікованих професійних кадрів (насамперед у науці, секторі інформаційних технологій, медицині і бізнесі) знайшла свого найбільш виразного інституційного оформлення в імміграційній реформі Президента Б. Обама 2013 р. Вона передбачала насамперед

можливість отримання нелегалами 6-річного тимчасового статусу зареєстрованих іммігрантів (після їх перевірки на предмет кримінального минулого і порушення американського законодавства, надання біометричних даних та виплати усієї суми податкової заборгованості і штрафів) з можливістю його подальшого подовження на більший термін. При цьому по завершенні 10-річного терміну законного перебування у США іммігранти можуть отримати грін-карту з правом на постійне проживання і роботу у державі, а ще через три роки – подавати документи на отримання американського громадянства. Загалом, за розрахунками авторитетних американських аналітиків під режим «легальної амністії Обама» підпало близько 5 млн іноземців-нелегальних іммігрантів і їх дітей [342, с. 1].

Передбачалось також запровадження жорстких заходів відносно роботодавців, які наймають іммігрантів-нелегалів, з впровадженням електронної системи перевірки зайнятості на американському ринку праці через спеціалізовану урядову базу даних; посиленням охорони та патрулюванням державних кордонів (насамперед з Мексикою); посиленням боротьби з міжнародною злочинністю і підробленням документів; удосконаленням системи організації і функціонування міграційних судів; запровадженням перевірок і реєстраційних процедур для іммігрантів; посиленням візового контролю; а також наданням тимчасового притулку особам, які за політичними чи природними умовами не можуть перебувати на батьківщині [498, с. 101].

Не випадково останні роки президентства Б. Обама характеризувались усталеним трендом наростаючого внеску іммігрантів у нароснування національного інтелектуального ресурсу Сполучених Штатів Америки. Підтвердженням цього є, зокрема, стрімке зростання іммігрантського контингенту у структурі зайнятості на науково-дослідних й інженерних посадах: серед працівників даного сектору 17% іммігрантів мають науковий ступінь доктора наук, тоді як серед корінних американців – не більше 10%. На більшості науково-дослідних й інженерних посадах у США спостерігається закономірність: чим вищий рівень освіти і кваліфікації працівників, тим більша частка зайнятих з числа іноземців [300, с. 3-126]. За даними Національного наукового фонду США, у 2015 р. частка науковців-іноземців з комп'ютерних і математичних наук з бакалаврською освітою становила

близько 24% загальної зайнятості, з магістерською освітою – 51%, а з докторським ступенем – майже 58%. Відповідні показники для сегменту біологічних, аграрних і екологічних наук становили 15%, 27% і 47%; фізики і пов’язаних наук – 17%, 27% і 46%; соціальних і пов’язаних наук – 14%, 28% і 19%; а інженерів – 18%, 35% і 54% (рис. 5.11). Подібні показники є закономірним результатом неухильного зростання в останні десятиліття частки осіб з вищою і післядипломною освітою у загальних імміграційних потоках до США. Так, у 2015 р. частка іммігрантів у загальній чисельності зайнятих на науково-дослідних й інженерних посадах становила близько 30% усіх осіб з освітою не нижче коледжівського рівня, що значно перевищує відповідний показник їх репрезентації як у загальній чисельності американського населення (13%), так і серед випускників коледжів (17%) [300, с. 3-125].

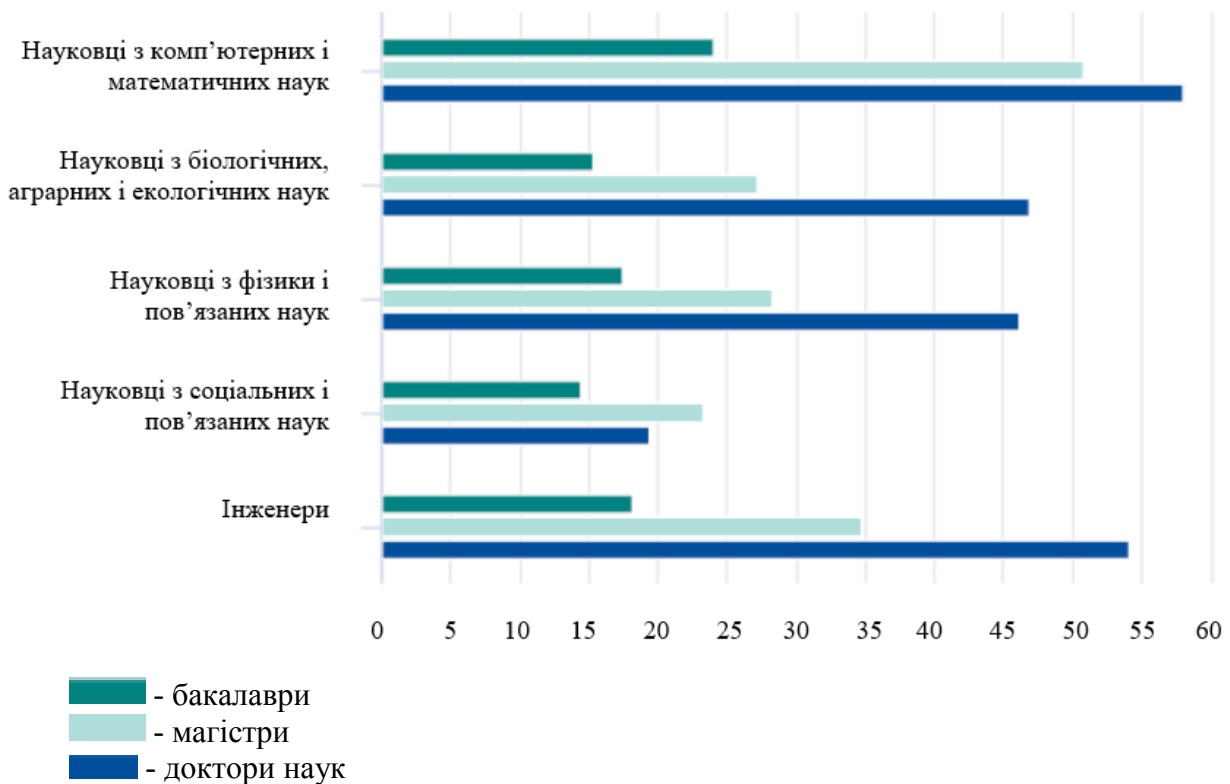


Рис. 5.11. Іноземні вчені та інженери найвищого кваліфікаційного рівня на ринку праці США у 2015 р., % загальної зайнятості у відповідному секторі

Джерело: побудовано автором за даними [300, с. 3-27].

Як показують дані рис. 5.12, у період 1960-2015 рр. частка іммігрантів зі ступенем бакалавра у загальній їх чисельності зросла з 2,6 до 17,1%; а з післядипломною освітою – з 2,5 до 12,6% відповідно. Однак, навіть таке динамічне зростання не здатне вирівняти рівень освітньої підготовки іноземних іммігрантів й американців: частка американського населення з коледжівською освітою становить нині близько 30% і

лише 7% американців не мають навіть повної середньої освіти (тоді як серед іммігрантів – 27%) [498, с. 98]. Між тим, більш високі освітні рівні характеризуються зближенням цих показників: ступінь бакалавра мають нині 34,2% іноземних працівників і 38,2% місцевої робочої сили [135]. Про колосальне значення для Сполучених Штатів Америки праці трудових іммігрантів свідчать, зокрема, результати аналітичних досліджень експертів *Microsoft*, згідно яких лєвова частка інноваційних ідей, згенерованих працівниками цієї високотехнологічної компанії, припадає на кадри з тимчасовими робочими візами і власників грін-карт [498, с. 97]. 29% усіх компаній зі списку Fortune 500, що базуються у штаті Техас, були засновані іммігрантами чи їхніми дітьми. Ці компанії щорічно генерують близько 510 млрд дол. США доходу, а на їхніх підрозділах по усьому світу зайнято 584,9 тис працівників [331, с. 3].

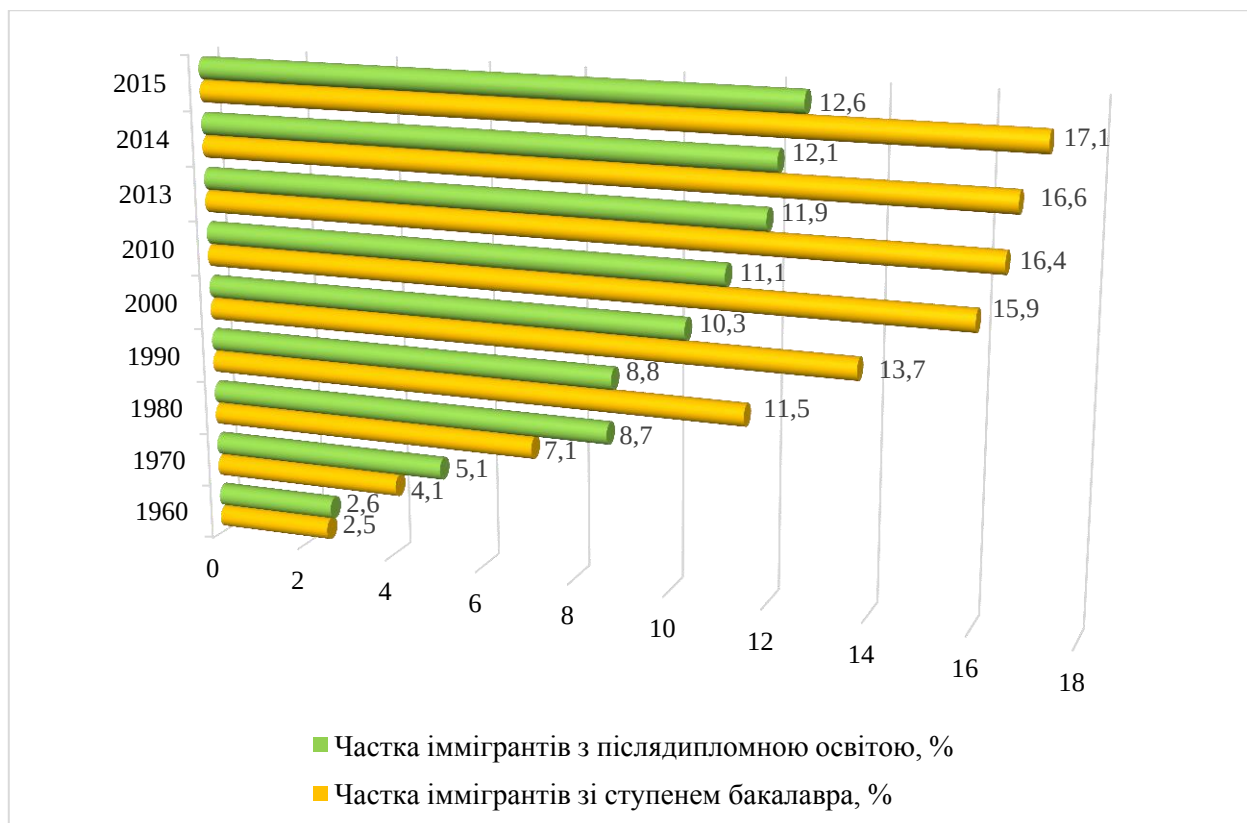


Рис. 5.12. Частка іммігрантів зі ступенем бакалавра і післядипломною освітою у загальній кількості іммігрантського контингенту віком від 25 років і старших у 1960-2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [96]

Подібна ситуація характерна нині практично для усіх американських бізнес-структур високотехнологічного сектору (IBM, Cisco Systems, Apple тощо), які не

тільки високо цінують внесок працівників-іммігрантів у генерування фінансових потоків своїх компаній, але й продукування креативних ідей і нагромадження підприємницького інноваційного й інтелектуального капіталу.

Підтвердженням вагомого внеску висококваліфікованих іммігрантів в економічний і технологічний прогрес США є і той факт, що їх частка у загальній кількості підприємців-засновників інноваційного бізнесу у Силіконовій долині перевищує нині 52%. І це при тому, що сумарний грошовий оборот цих компаній перевищує 52 млрд дол. США за загальної кількості працівників на рівні близько 400 тис осіб [238]. Загалом же, загальна кількість учених й представників інженерних спеціальностей з числа іммігрантів у США зросла у період 2003-2013 рр. з 3,4 до 5,2 млн осіб, лєвова частка яких є вихідцями з країн Азії – 57% (для порівняння – з країн Латинської Америки і Канади – 20%, Європи – 16%, Африки – 6%, Океанії – 1%) [52].

Як бачимо, підвищення освітнього рівня іммігрантів суттєво розширює можливості їх працевлаштування, збільшуючи їх шанси на отримання більш високооплачуваної роботи. Так, саме для сегменту висококваліфікованих іноземців характерними є як найвищий рівень зайнятості, так і найнижчий рівень безробіття. Зокрема, у 2020 р. рівень безробіття серед іноземців з освітою на рівні коледжу 7,6%, а на рівні бакалаврської освіти і вище – лише 4,5%, тоді як повної середньої освіти – 8,6%, а неповної середньої освіти – 11,9% (табл. 5.6). За даними ж авторитетних міжнародних експертів, для осіб молодого віку, котрі вступають у трудове життя, середня тривалість терміну пошуку робочого місця для постійного працевлаштування становить близько 19 місяців, тоді як для молоді з університетською освітою – утричі менше.

У контексті аналізу отримуваних Сполученими Штатами Америки переваг від використання висококваліфікованої іноземної робочої сили не можна оминати увагою і цілу низку економічних ефектів, пов'язаних насамперед зі зниженням дефіциту федерального бюджету держави. Так, за оцінками Бюджетного управління Конгресу США, імміграційна реформа, спрямована на селекційний відбір висококваліфікованих спеціалістів і професіоналів з усього світу, сприятиме зниженню дефіциту федерального бюджету на 197 млрд дол. США у період 2014-

2023 рр. і ще на 700 млрд – упродовж 2024-2033 рр. І це без урахування зростання участі іммігрантів у розширенні працездатного сегменту на американському ринку праці та їх потужного позитивного впливу на перспективну динаміку валового внутрішнього продукту держави (з урахуванням інфляційних тенденцій) на 3,3% до 2023 р. і на 5,4% – до 2033 р. [63].

В аналізі стратегічних пріоритетів міграційної політики Сполучених Штатів Америки на сучасному етапі особливої уваги заслуговує такий напрям її реалізації як широкомасштабна підготовка іноземних студентів. В останні десятиліття вона також стала масштабним плацдармом нарощування національного кадрового і науково-дослідного потенціалу. США належать нині до малочисельної групи держав, освітні системи яких не тільки стали успішним бізнес-проектом, але й потужним магнітом тяжіння величезних студентських контингентів з усього світу. Так, контингент іноземних студентів, які навчаються в американських університетах, тільки у період 2003-2020 рр. зріс з 572,5 до 1075,5 тис осіб (рис. 5.13), що становить у відносному вираженні 88,4% за щорічного приросту на рівні 4-5%.

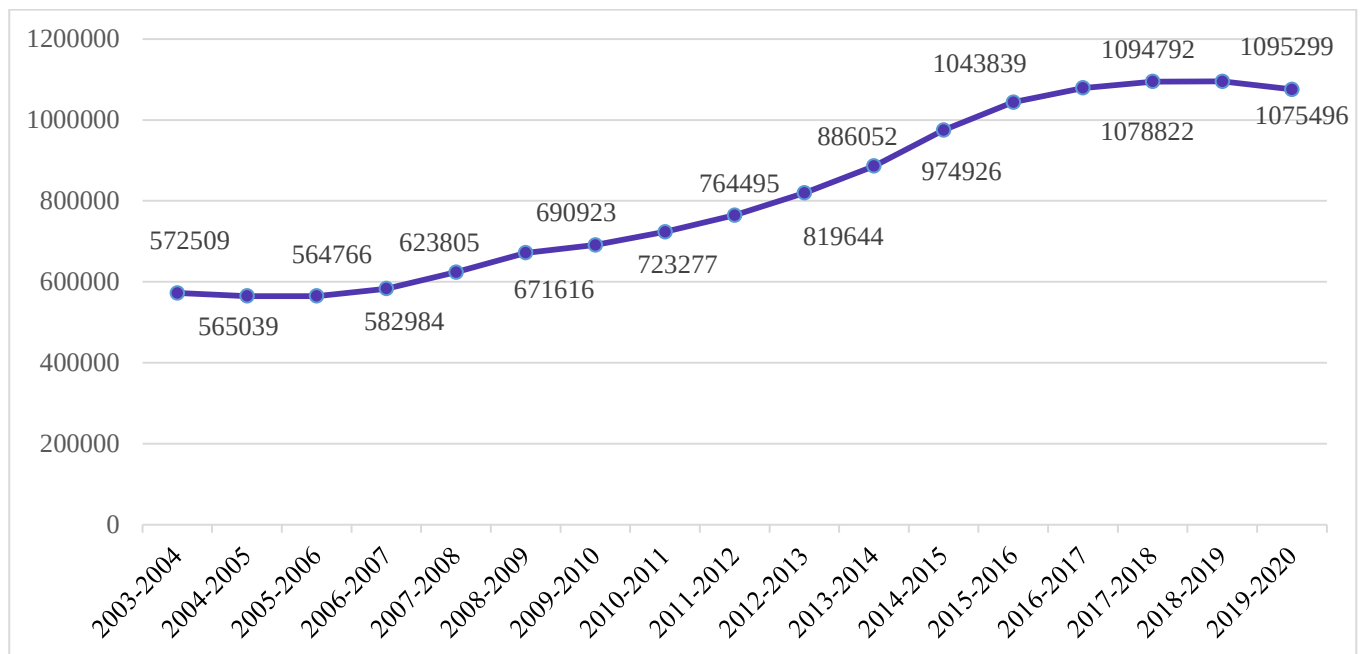


Рис. 5.13. Чисельність іноземних студентів у США у 2003-2020 рр., осіб

Джерело: побудовано автором за даними [251].

Їх загальна кількість становить нині близько 3,5% сукупної кількості охоплених вищою освітою осіб, з них за інженерними спеціальностями у 2019-2020 навчальному році навчались 220,5 тис осіб; за спеціальностями математичних і

комп'ютерних наук – 205,2 тис; бізнесу і менеджменту – 174,5 тис; соціальних наук – 84,4 тис; фізики і наук про життя – 81,9 тис; прикладного мистецтва – 64,5 тис; охорони здоров'я – 34,9 тис; комунікаційного сектору і журналістики – 23,9 тис; інтенсиву з англійської мови – 21,3 тис; гуманітарних наук – 176,3 тис; юридичних наук – 16,3 тис; освіти – 15,7 тис; сільськогосподарських наук – 13,1 тис відповідно [105]. Тільки з 2009 р. до 2020 р. кількість іноземних студентів, котрі навчаються в американських університетах, зросла на 60%, насамперед за рахунок їх динамічного притоку з Китаю, Індії та інших країн азійського мегарегіону. Так, у 2019-2020 навчальному році до Топ-10 американських університетів з найбільшими контингентами іноземних студентів належали Нью-Йоркський (21,1 тис осіб); Північно-Східний університет у Бостоні (17,5 тис); Університет Південної Каліфорнії (17,3 тис); Колумбійський університет (17,1 тис); Іллінойський університет (13,9 тис); Аризонський державний університет Темпре (13,1 тис); Каліфорнійський університет у Лос-Анджелесі (11,4 тис); Каліфорнійський університет у Сан-Дієго (11,3 тис); Університет Перд'ю (11,2 тис); Бостонський університет (11,2 тис) [386].

У 2019-2020 навчальному році до Топ-10 країн-донорів іноземних студентів належали Китай – 372,5 тис осіб (34,6% загальної кількості іноземних студентів), Індія – 193,1 тис (17,9%), Респ. Корея – 49,8 тис (4,6%), Саудівська Аравія – 31 тис (2,9%), Канада – 26 тис (2,4%), В'єтнам – 23,8 тис (2,2%), Тайвань – 23,7 тис (2,2%), Японія – 17,6 тис (1,6%), Мексика – 14,3 тис (1,3%) та Бразилія – 16,7 тис (1,6% відповідно) (рис. 5.14). При цьому навчання за освітніми програмами третинного освітнього рівня (*tertiary education*) нині навчаються близько 700 тис іноземних студентів [498, с. 98], лівова частка яких розглядає можливості подальшого працевлаштування у Сполучених Штатах Америки.

Незважаючи на домінування у пріоритетах міграційної політики США в останні десятиліття залучення висококваліфікованих кадрів, професіоналів і студентського контингенту з усього світу, наростаючі глобальні виклики і загрози активізації мобільності стихійних і нерегульованих мас населення та породжувані нею ризики спонукають найвище керівництво держави до удосконалення національної міграційної системи.

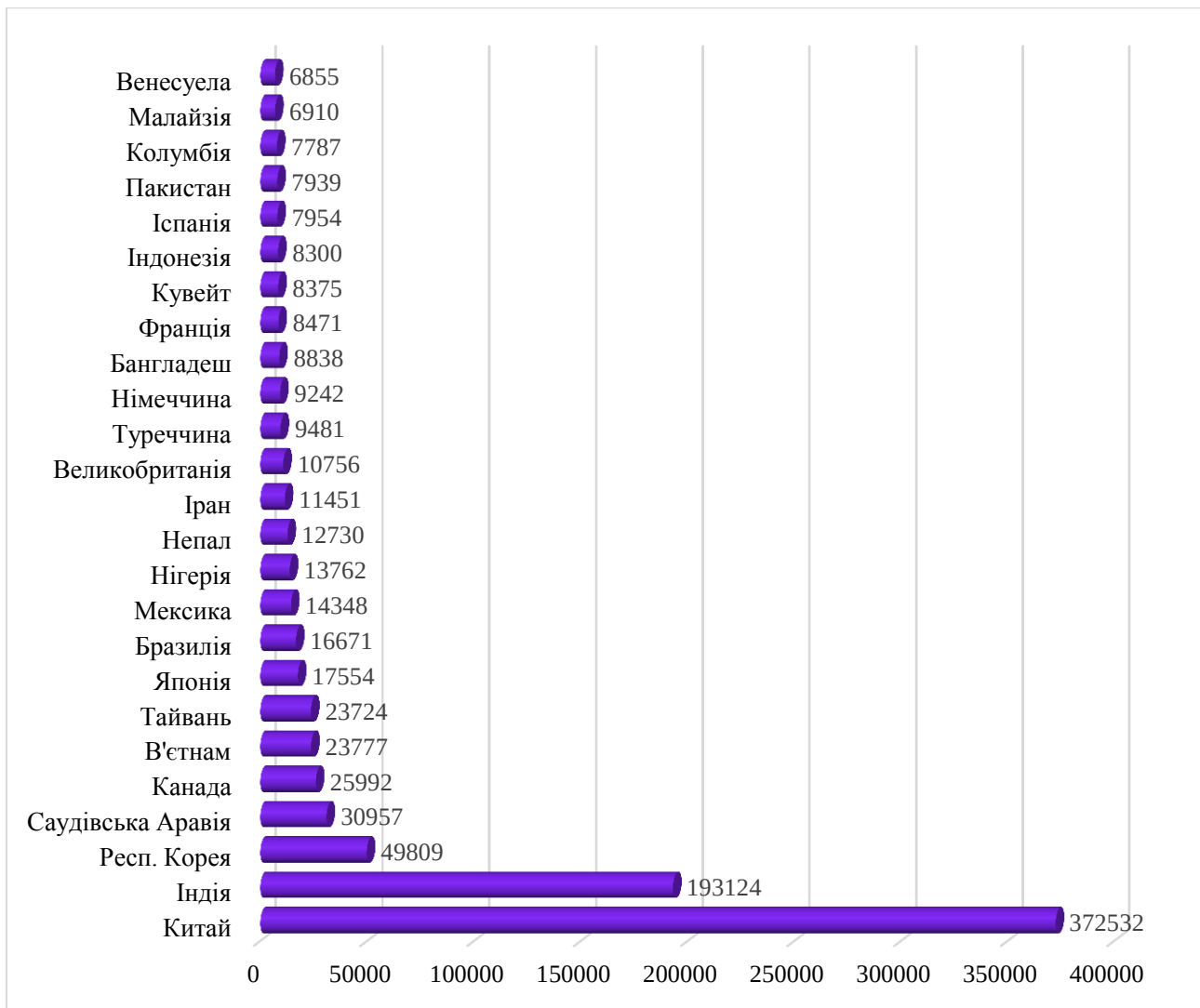


Рис.

5.14. Країнова структура іноземних студентів, які навчаються у США у 2019-2020 навчальному році

Джерело: побудовано автором за даними [252].

Йдеться насамперед про максимальну адаптацію її діючого інструментарію до дії факторів глобальної нестійкості та забезпечення її гнучкого й оперативного реагування на будь-які кон'юнктурні зміни у власному попиті на робочу силу і будь-які коливання у міжнародних міграційних переміщеннях. Так, імміграційна реформа Президента Б. Обама викликала жорсткий опір з боку республіканців, які у статусі очільників 25 штатів звернулись з колективним судовим позовом до Техаського федерального суду про визнання незаконними і припинення дії програм «Відкладена депортація для дітей, які в'їхали» і «Відкладена депортація для батьків громадян США і осіб, які перебувають у США на законних підставах». У лютому 2015 р. федеральний суддя виніс рішення про припинення дії зазначених програм, не визнавши, однак, їх незаконного характеру [224, с. 13-14]. Своєю чергою,

Адміністрація Б. Обама, звернулась у листопаді 2015 р. в Апеляційний суд (який відхилив апеляцію і залишив в силі рішення техаського федерального суду), а у січні 2016 р. – у Верховний суд США, який заблокував реалізацію плану щодо недопущення депортації мільйонів нелегальних іммігрантів з США [440].

Міграційна тематика, економічний «націоналізм» і «замикання» США на своїх внутрішніх соціально-економічних проблемах стали центральними пунктами передвиборної кампанії Д. Трампа, з якими він йшов на президентські вибори і здобув на них перемогу. Принагідно особливо відзначити базові принципи реформи імміграційної системи США, проголошені Д. Трампом, що знайшли широку підтримку консервативно налаштованої частини американського суспільства, а саме: нація без кордонів не є нацією; нація без законів не є нацією; нація, що не служить своїм власним громадянам, не є нацією. Таким чином, ядром імміграційної реформи Д. Трампа стала її орієнтація на створення робочих місць у національній економіці, підвищення рівня заробітних плат найманих працівників і забезпечення безпеки для усіх американців [363]. З цією метою планувалось зменшення упродовж десятирічного періоду (до 2028 р.) щорічної кількості іммігрантів з 1 млн до 500 тис осіб; перехід переважаючої нині «сімейної» і «лотерейної» імміграції на «бальну» модель з нарахуванням потенційним претендентам балів залежно від віку, рівня освіти і професійних навичок; нищівна боротьба з так званими «містами-притулками» (*sanctuary cities* – містами, на території яких діють закони і правові звичаї щодо заборони судових переслідувань нелегальних іммігрантів, якщо вони не здійснили правопорушень і кримінальних діянь [451]); будівництво муру на кордоні з Мексикою та негайна депортація нелегальних мігрантів, затриманих при перетині кордону; запровадження повноцінної системи біометричних віз, здатних відслідковувати усі транскордонні переміщення при в'їзді і виїзді з країни [24, с. 263].

Особливу роль у реформуванні міграційної політики Д. Трампа відводиться також повній безстроковій забороні на імміграцію громадян з цілої низки країн (насамперед мусульманського поясу), в яких неможливо здобути повноцінну інформацію про потенційного іммігранта (Ірану, Йємена, Лівії, Північної Кореї, Сомалі і Чаду). У постановці на порядок денний даного пріоритету Д. Трамп керувався насамперед результатами соціологічного опитування, що його провели

авторитетні експерти дослідницької агенції *Pew Research*: 25% опитаних заявили, що насилля по відношенню до американських громадян на території США виправдане як частина «всесвітнього джихаду», а 51% – що мусульмани у Сполучених Штатах Америки мають дотримуватись законів шаріату. До тих пір, поки не буде встановлено джерел і причин цієї ненависті, повинна діяти ця заборона [296]. Планувалось також збільшення кількості щорічно отримуваних «змагальним» способом віз до 140 тис за рахунок урізання «сімейної» і «лотерейної» імміграції; а також позбавлення усіх іммігрантів соціальних виплат. Останній захід дасть змогу серйозно зекономити державні соціальні витрати, оскільки нині 50% іммігрантських домогосподарств отримують різного роду федеральні і місцеві виплати, тоді як серед домогосподарств корінних американців цей показник не перевищує 30% [477].

Ще одним фактором, що стимулює Сполучені Штати Америки до перманентного реформування національної міграційної політики, є зростаюча конкуренція за глобальний людський ресурс (особливо висококваліфікований і професійно підготовлений) цілої низки країн, котрі в останні роки змінили свій статус з експортерів на імпортерів робочої сили. Красномовним підтвердженням цього є, зокрема той факт, що у 2015 р. загальна кількість іммігрантів, які «осіли» у країнах Півдня (103,2 млн осіб) незначно поступалась відповідному показнику за групою країн Півночі (140,5 млн) [183, с. 1]; загальна кількість іммігрантів у країнах Європи зросла у період 2000-2015 рр. на 20 млн осіб, а у Північній Америці – на 14 млн, тоді як у країнах Азії – на 26 млн [483].

Ключовими елементами реалізації Сполученими Штатами Америки державної міграційної політики є шість так званих «стовпів», закладених у відповідності з нормами головного імміграційного закону 1986 р. (*Immigration Reform and Control Act of 1986 – IRCA*) та об'єктивною необхідністю оперативного й ефективного реагування державного міграційного менеджменту на постійно зростаючі загрози терористичних атак. Це – прикордонний контроль; візовий режим і перевірки при поїздках; інформація і сумісність інформаційних систем; контроль національного ринку праці; взаємодія кримінального правосуддя і контролю міграції; затримання і депортація порушників. При цьому слід особливо відзначити три головні риси діючого у США державного контролю за міграційними потоками: по-перше, його тісний зв'язок з потребами національної безпеки; по-друге, широка імплементація у

практиці міграційної політики механізмів й інструментів, характерних для кримінального правозастосування (незважаючи на її належність до сфери цивільного права); по-третє, безпрецедентно масштабні у вартісних вимірах обсяги інвестиційних капіталовкладень у його інфраструктурне забезпечення. Достатньо сказати, що тільки у період 1986-2012 рр. загальний щорічний обсяг витрат на утримання правозастосовних органів державної міграційної політики США зросли з 1,2 до майже 18 млрд дол. США у цінах 2012 р. (рис. 5.15).

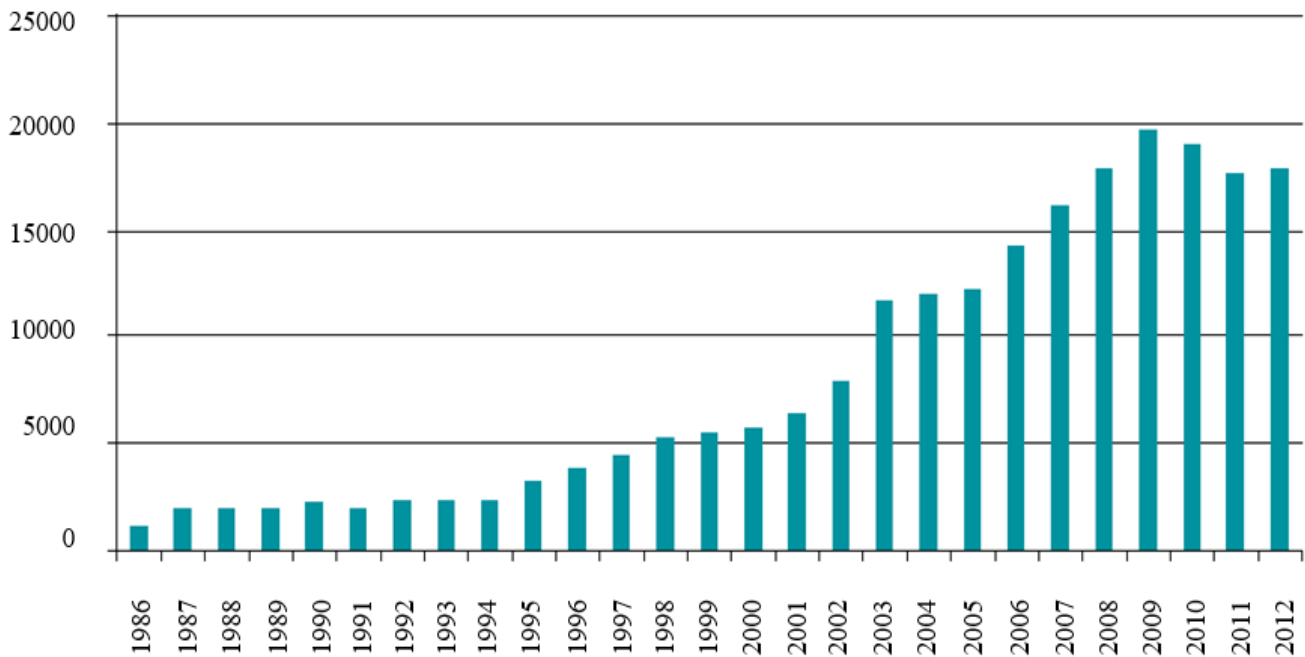


Рис. 5.15. Динаміка щорічних витрат на утримання органів державної міграційної політики Сполучених Штатів Америки у 1986-2012 рр., млн дол. США, приведених до 2012 р.

Джерело: побудовано автором за даними [231, с. 17].

Це суттєво перевищує сукупні витрати держави на утримання усіх правоохоронних органів разом узятих – 14,4 млрд дол. у 2012 р. Загалом же, упродовж 1986-2012 рр. (з часу ухвалення закону IRCA) на утримання системи міграційних служб Сполучених Штатів Америки було витрачено понад 219 млрд дол. США, а найбільший приріст фінансування припадає на період після терористичних атак у 2001 р. Крім п'ятнадцятиразового зростання обсягів фінансування владних інститутів державного міграційного менеджменту динамічно зростає за ці роки і чисельність їх кадрового корпусу, значного ускладнення зазнала їх структура, а діяльність органів стала більш організованою і узгодженою. Так, чисельність кадрових працівників тільки Служби прикордонного контролю США у

період 2005-2012 рр. зросла з 41 до 61,4 тис осіб (з урахуванням працівників митниці) за 5,6 – разового зростання працівників відносно безпечної ділянки американсько-канадського кордону з 2001 р. до 2011 р. [231, с. 18].

Не слід скидати з рахунків і значне розширення переліку злочинів, які хоча й прямо не пов'язані з міграційними порушеннями, але тягнуть за собою депортацію іммігрантів-нелегалів. Щорічні обсяги фінансування цієї діяльності тільки у період 2004-2011 рр. зросли з 23 до 690 млн дол. США, у тому числі на програми пошуку і депортації іммігрантів, котрі не виконали судового рішення щодо добровільного повернення на батьківщину – з 9 до 230 млн [231, с. 100]. З цих даних випливає очевидний висновок щодо безумовного пріоритету у державній правозастосовній діяльності федерального уряду розгалуженої системи контролю й управління у сфері реалізації державної міграційної політики, яка розглядається у якості об'єкта застосування кримінального, а не цивільного права.

Невід'ємним компонентом розгалуженої і диверсифікованої системи державного міграційного менеджменту США є *жорсткий контроль за національним ринком праці*. Як уже зазначалось вище, згідно міграційної реформи 1986 р. усі американські роботодавці зобов'язані перевіряти наявність у потенційних працівників дозвільних документів на право працевлаштування. Однак, у багатьох випадках роботодавці не виконують покладених на них обов'язків з метою здешевлення іноземної робочої сили для своїх виробничих потреб, або самі працівники вдаються до підроблення документів, достовірність яких неможливо перевірити на місці. Як результат – загальна кількість недокументованих працівників на ринку праці США налічує нині понад 8 млн осіб, що становить більш ніж 5% сукупної робочої сили [468, с. 124].

З метою подолання цієї проблеми на сьогодні розроблена й активно впроваджується система електронної верифікації роботодавцем прав працівника на законне перебування на території Сполучених Штатів Америки і роботу – «E-Verify». Про ступінь її сучасного поширення свідчать такі дані: у період 2005-2018рр. загальна кількість найманих працівників, котрі були верифіковані даною системою зросла з менше мільйона до 35 млн осіб, або з 1 до 37% загальної кількості найманих працівників (рис. 5.16). Найбільший стрибок відбувся у 2010 р. після запуску в дію у 2009 р. федеральної системи регулювання діяльності

підрядників. І це при тому що діюча у США система інформаційного обслуговування реалізації державної міграційної політики ефективно об'єднує у єдину мережу усі банки персональних даних і кримінальної інформації з повним доступом до неї навіть низових ланок інституцій, відповідальних за реалізацію державної міграційної політики, включаючи й органи, що розміщуються не по лінії державного кордону, а у межах Сполучених Штатів Америки.

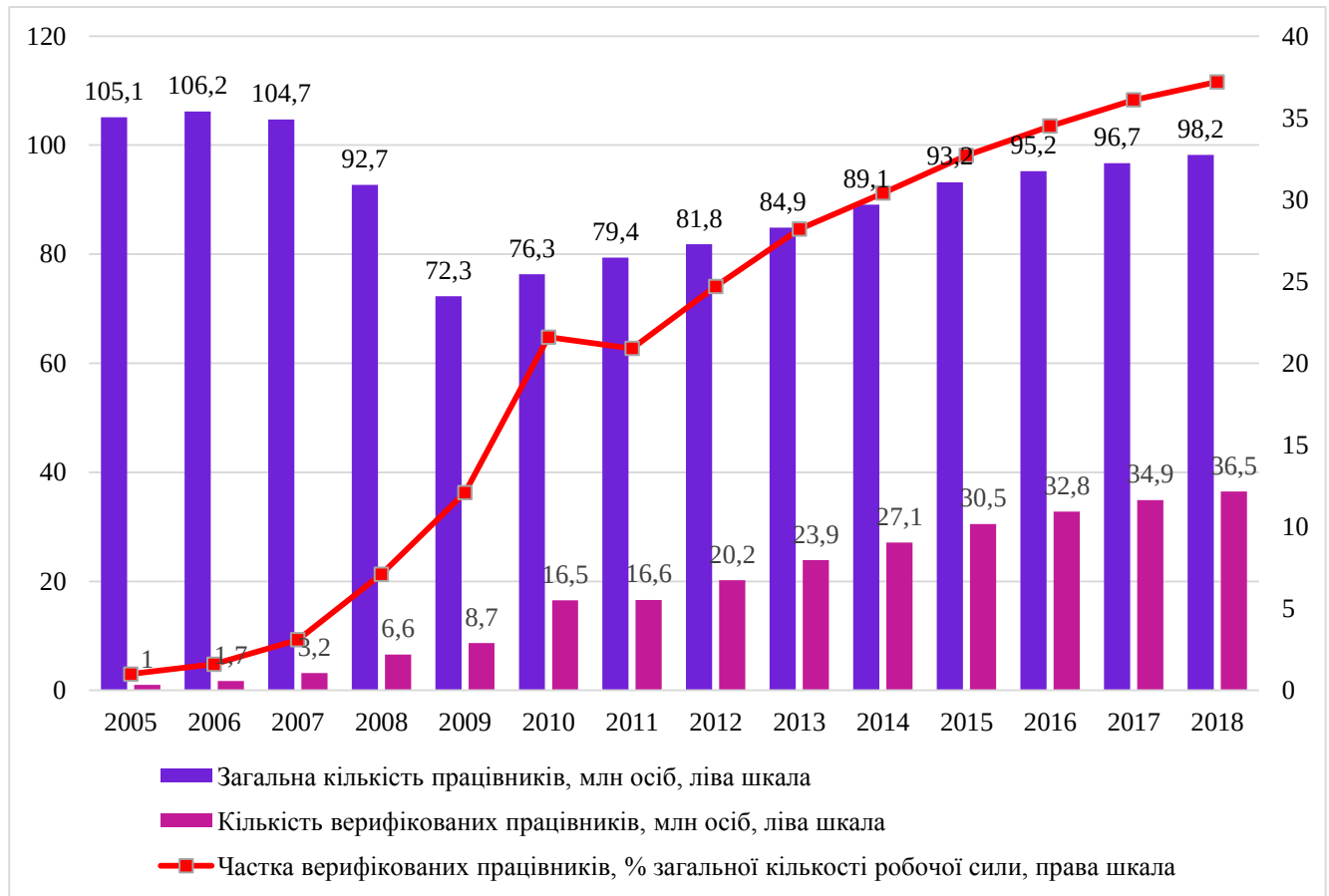


Рис. 5.16. Кількість працівників, верифікованих програмою «E-Verify» на предмет дотримання імміграційного законодавства у 2005-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [39].

Принагідно особливо відзначити наступне: ті штати, що роблять спроби обмежити на своїх територіях дію системи «E-Verify», значно відстають від інших у царині боротьби з нелегальною трудовою імміграцією та позбавлені широких можливостей використання колосальних конкурентних переваг, що дає трудова імміграція та законне використання праці іноземних мігрантів. Тим не менше, правоохоронні органи США у край неохоче включаються у розслідуванням справ, пов'язаних з порушеннями роботодавцями діючого міграційного законодавства та їх

судовими переслідуваннями, оскільки загальна сума виділеного на ці цілі бюджетного фінансування не перевищує нині 10% сукупного фінансування [292].

Більше того, з року у рік зменшується кількість американських роботодавців, котрі зазнали судового покарання за прийом нелегальних трудових іммігрантів (з 182 тис осіб у 1999 р. до 4 тис у 2003 р.), як і понижувальною динамікою характеризується сума накладених штрафів з 3,6 млн до 212 тис дол. США за вказаний період [170]. І це при тому, що Міністерство внутрішньої безпеки держави здійснює свої перевірки і накладає покарання не на працівників-нелегалів, а роботодавців, котрі наймають нелегалів: нині понад половини усіх заарештованих за міграційні порушення у сфері трудового законодавства є представниками управлінського персоналу американських бізнес-структур.

Усе більш поширеною практикою реалізації міграційної політики та діяльності владних органів державного міграційного менеджменту у Сполучених Штатах Америки стає розширення їх повноважень у *царині депортації іммігрантів за запитами адміністративних інституцій*, а не за рішеннями судів. Усього з 1990р. з території США було депортовано понад 6,5 млн осіб [468, с. 125; 116, с. 2, 5; 367, с. 19, 20], включаючи і тих, хто перебував на території держави на легальних підставах. Тільки у період 2001-2012 рр. щорічна кількість депортованих з США іммігрантів зросла з 198,1 до 409,8 тис осіб з подальшим зменшенням даного показника до 185,9 тис осіб у 2020 р. (рис. 5.17).

Починаючи з 1990-х років найвищий пріоритет має видворення іноземців, які вчинили на території Сполучених Штатів Америки кримінальні дії. Їх щорічна кількість з 2001 р. до 2012 рр. зросла з 75,3 до 225,4 тис осіб з дальшим зменшенням видворень до 123,1 тис. у рік у 2020 р. Як впливає з наведених даних, в останні п'ятнадцять років частка депортації з кримінальних мотивів неухильно зростала від 27 до 33% у період 2001-2009 рр., до 44-59% протягом 2010-2020 рр.²⁸. Подібна різноінтенсивна динаміка обумовлена насамперед наростанням з початку 2010-х років нестабільності у Центральній Америці – Сальвадорі, Гондурасі і Гватемалі, а отже – орієнтацією імміграційної політики за часів президентства Б. Обама на першочергові депортації нелегалів-членів банд, котрі здійснили кримінальні діяння,

²⁸ Примітка.

Підраховано автором за даними рис. 5.20.

що загрожують суспільній безпеці, або нещодавно перетнули державний кордон. Це свідчить про зростаючу увагу американських міграційних органів до недопущення перебування на території держави кримінальних елементів з числа іноземних громадян, які можуть загрожувати американському суспільству і національній безпеці.

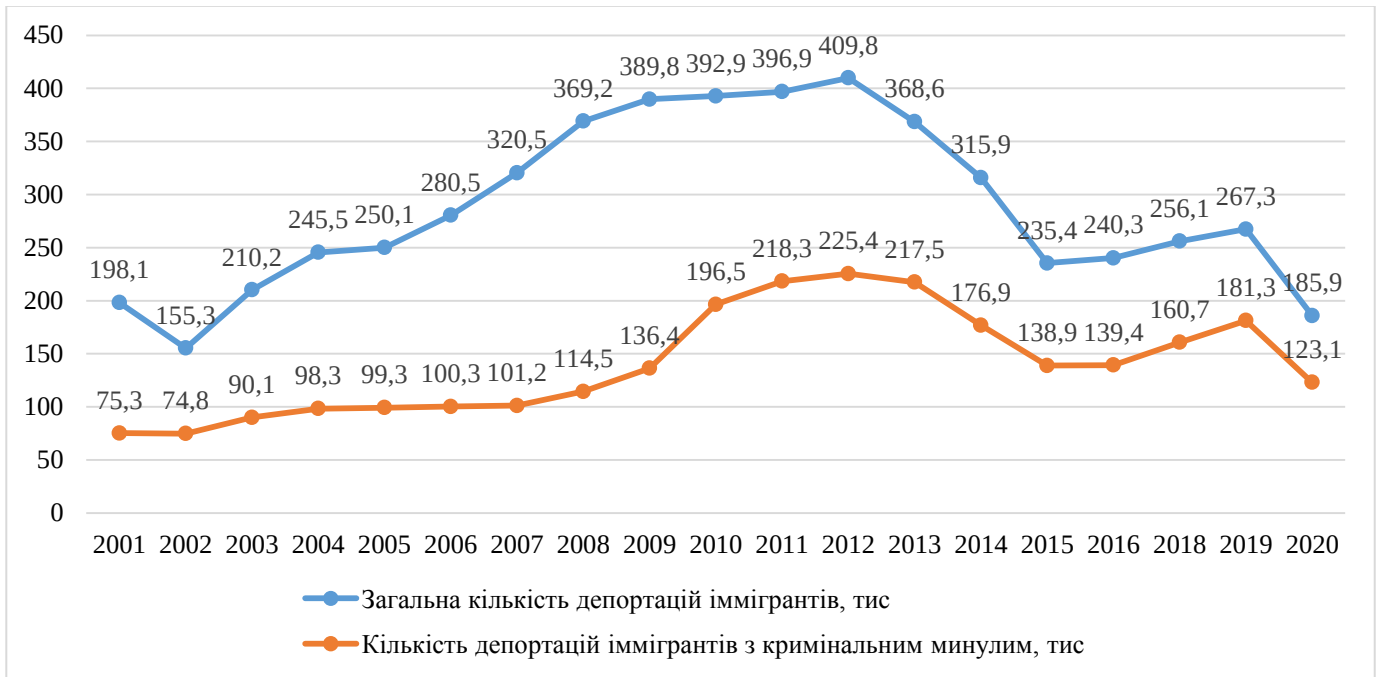


**Рис. 5.17. Динаміка депортацій імігрантів
з території США у 2001-2020 рр.**

Джерело: побудовано автором за даними [231, с. 119; 116, с. 2, 5; 367, с. 19, 20].

Підбиваючи підсумок, наголосимо, що міграційна політика США за умов посилення глобальної нестабільності дедалі більшою мірою набуває агресивно-регуляторного характеру, причому як по лінії державних кордонів, так і міжштатівському рівні. Неухильно наростаючий вплив іміграційних потоків на національну інфраструктуру і соціально-економічне полотно американського суспільства стає нині настільки значним, що на перше місце у реалізації стратегії глобального конкурентного лідерства цієї держави виходить головне питання – як завдяки іміграції зміцнити свій науково-технічний й інноваційний ресурс, посилити конкурентоспроможний вплив на усі сегменти глобального ринку з одночасним гарантуванням національної безпеки, суспільної стабільності, активним включенням імігрантів у національний ринок праці та базований на принципі «плавильного котла» американський соціум.

Це супроводжується наділенням органів державних міграційних органів широкими функціональними повноваженнями, що має своїм закономірним наслідком трансформацію цільової мотивації міграційної політики від звуженого формату забезпечення розвитку і благополуччя держави до більш широкого – безпекового формату захисту від транснаціонального тероризму й організованої злочинності. Міжнародна міграція як легальна, так і нелегальна ставить перед американським суспільством величезні виклики, що має своїм наслідком порушення діючими законодавчими ініціативами і діями державних міграційних відомств США громадянських прав мігрантів і жорстку критику з боку частини американського суспільства.

Висновки до розділу 5

1. У поліцентричному форматі міжнародного порядку Сполучені Штати Америки поряд з використанням диверсифікованих механізмів реалізації торговельних, інвестиційних, фінансових і науково-технічних інтересів на зовнішніх ринках активно використовують також інтеграційні механізми реалізації національних інтересів на глобальному поприщі. Сучасна інтеграційна політика США реалізується на основі укладених регіональних інтеграційних угод про вільну торгівлю, які, виходячи далеко за межі панамериканського регіону й включаючи у свою «орбіту» європейський, азійський й африканський регіони, відбивають глобальний тренд регіоналізації міждержавних торговельних відносин. Підвищена увага США до реалізації регіональних угод про вільну торгівлю обумовлена загальною кризою глобальної торговельної системи СОТ, гальмуванням після Дохійського раунду міждержавних переговорів щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі способом зниження імпорتنих тарифів, усунення тарифних піків та розширення взаємного доступу до ринків послуг, аграрної і промислової продукції; а також урегулювання питань, пов'язаних з субсидуванням сільського господарства, захистом прав інтелектуальної власності, системою державних закупівель, електронною торгівлею, міждержавним технологічним трансфером, запровадженням спеціального і диференційованого торговельних режимів,

процедурами митного оформлення і митної оцінки товарів, застосуванням антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних торговельних заходів.

2. Ключові конкурентні переваги реалізовуваних Сполученими Штатами Америки регіональних торговельних угод для національної економіки пов'язані із запровадженням державою на наднаціональному рівні вигідних для себе змін зовнішньоторговельних і регуляторних режимів, поглибленням міжнародних коопераційних зв'язків американських компаній, нарощуванням масштабів їх міжнародного інвестування та транснаціонального виробництва, посиленням взаємодії у фінансовій, науково-технічній, інноваційній та міграційній сферах та ін. Регіональні торговельні угоди США охоплюють широке коло регуляторних питань як щодо усунення нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі, так і спрощення митних процедур, конвергенції трудового, екологічного й інвестиційного законодавства, унормування питань захисту прав інтелектуальної власності, діяльності державних компаній тощо. Вони стали в останні десятиліття вагомим інституційним механізмом вирівнювання регіональних умов здійснення американськими БНП своєї фінансово-господарської діяльності з перетворенням глобального ринку у своєрідний їх інтернальний (внутрішньокорпоративний) ринок з широкими можливостями прямого впливу на усі «правила гри» бізнес акторів у глобальному конкурентному середовищі.

3. У період президентства Д. Трампа США відійшли від політики розвитку багатосторонніх зон вільної торгівлі, лібералізації ринків товарів, послуг і факторів виробництва, поглиблення інтеграції у рамках великих регіональних і трансконтинентальних зон вільної торгівлі, запровадження єдиних для учасників зон технічних стандартів, вимог до якості продукції та ін. Американська політика дотримання політики протекціонізму і формування відносин з державами-партнерами на основі двосторонніх торговельних відносин суттєво загальмувала процеси глобальної інтеграції, спричинивши посилення світової економічної фрагментарності, турбулентності і невизначеності, а також глибокого структурного розбалансування глобальних вартісних ланцюгів і спаду торгівлі у багатьох світових регіонах. Це актуалізує питання щодо повернення Сполученими Штатами статусу глобального інтеграційного лідера на основі відновлення союзницьких відносин з державами-

партнерами та повного дотримання демократичних цінностей, на відміну від авторитарних режимів ключових претендентів на глобальне лідерство – Китаю і РФ.

4. Одним з найвпливовіших механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки концепту «м'якої» сили у глобальних координатах є офіційна допомога розвитку, що охоплює нині фінансовані урядом великомасштабні і диверсифіковані проекти щодо пільгового кредитування держав-реципієнтів з метою подолання бідності і зубожіння; надання американськими експертами консалтингових послуг з питань реформування і підвищення інституційної спроможності їх національних економік; нарощування їх виробничо-інвестиційного й інноваційно-технологічного ресурсу; списання зовнішньої заборгованості; навчання і підвищення кваліфікації спеціалістів; надання прав на користування американськими новітніми технологіями; а також військово-політичне сприяння країнам-союзницям на двосторонньому рівні та у рамках міжнародних коаліцій і сітьових структур. Орієнтуючись на переважне фінансування програм і проектів галузевого і секторального розвитку країн-реципієнтів, ресурси офіційної допомоги розвитку США сприяють розбудові ефективних зовнішніх зв'язків американських корпоративних структур на основі створення для них найвигідніших умов виходу на зарубіжні ринки. У такий спосіб досягається «м'яка» реалізація Сполученими Штатами Америки двох головних цілей свого зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного курсу: з одного боку, розбудова демократичних інститутів по усьому світу та сприяння ринковим трансформаціям у багатьох країнах; а з другого – максимальний державний захист інтересів американських БНП на зовнішніх ринках та поліпшення комерційних, інвестиційних і фінансових умов їх співробітництва із зарубіжними партнерами.

5. Регіональна структура реалізовуваних у довгостроковому післявоєнного періоду програм і проектів офіційної допомоги розвитку США відбиває по суті їх базові геополітичні пріоритети. Вони полягають, з одного боку, в активній участі держави у подоланні глобальних проблем крайнього зубожіння, регіональних «спалахів» глобальної нестабільності і загроз збройних конфліктів; а з другого – у максимальному захисті економічних інтересів американських корпорацій та підтримці реалізації ними корпоративних стратегій глобальної економічної експансії у різних регіонах планети. Запорукою досягнення цієї стратегічної мети є активна

участь американських бізнес-структур у реалізації проектів і програм ОДР як на основі включення у процеси їх програмного планування; так і інформаційно-консультативної підтримки державою ініціативних проектів приватних бізнес-структур, їх долучення до процесів фінансування у статусі самостійних донорів чи співінвесторів на принципах державно-приватного партнерства чи корпоративної соціальної відповідальності, у тому числі у рамках зобов'язань з «Глобального договору» ООН).

6. Міграційна політика Сполучених Штатів Америки репрезентує один з найскладніших компонентів зовнішньоекономічної політики держави, з огляду на потужний вплив міграції на політичні, безпекові, соціально-економічні і гуманітарні процеси в американському суспільстві. Сучасна міграційна політика США являє собою складний і детально розроблений правовий інститут матеріально-процесуального характеру, в якому знаходять своє концентроване вираження консолідовані зусилля трьох гілок американської влади – законодавчої, виконавчої і судової. У статусі найбільшого глобального імміграційного центру, Сполучені Штати Америки напрацювали й реалізують доволі диверсифіковані механізми державної міграційної політики, які в історичному контексті зазнавали перманентних змін у відповідності з поточними потребами національної економіки у трудових ресурсах, висококваліфікованих професіоналах і представниках наукової і креативної спільноти, а також динамікою демографічних змін й економічної кон'юнктури. При цьому застосування жорстких обмежувальних заходів й інструментів міграційної політики у більшості випадків каталізували всплески нелегальних імміграційних потоків, вимагаючи оперативного коригування застосовуваного міграційного інструментарію.

7. В умовах наростаючих загроз глобальної міграційної кризи відбувається її активне переформатування у напрямі кодифікації імміграційного законодавства, імплементації селективного інструментарію відбору найбільш затребуваних для економіки кваліфікованих професійних кадрів, науковців і талановитої молоді; суттєвого скорочення сімейної імміграції; ліквідації «лотерейної імміграції»; впровадження «бальної» системи відбору іммігрантів з урахуванням їх віку, рівня освіти і професійних навичок; видворення іноземців, які вчинили на території Сполучених Штатів Америки кримінальні дії; впровадження системи електронної

верифікації роботодавцем прав працівника на законне перебування і роботу на території США – «E-Verify»; негайної депортації нелегальних мігрантів, затриманих при перетині кордону; запровадження повноцінної системи біометричних віз, здатних відслідковувати усі транскордонні переміщення при в'їзді і виїзді з країни тощо. У сукупності зазначені інструменти забезпечують глибоку трансформацію цільової мотивації міграційної політики США – від звуженого формату забезпечення розвитку і благополуччя держави до більш широкого – безпекового формату її захисту від транснаціонального тероризму й організованої злочинності. Сучасна міграційна політика США дедалі більшою мірою набуває агресивно-регуляторного характеру з пріоритезацією питань щодо максимально повного використання імміграційного ресурсу задля зміцнення національного науково-технічної й інноваційної конкурентоспроможності, посилення впливу на усі сегменти глобального ринку, а також гарантування національної безпеки, суспільної стабільності, активного включення іммігрантів у національний ринок праці та їх інтеграції в американський соціум на принципах «плавильного котла».

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [583, 586, 595, 597, 600, 601].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі запропоновано концептуальне розв'язання наукової проблеми щодо розкриття інструментів, важелів і механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки економічної стратегії у парадигмі глобального конкурентного лідерства, що дало змогу зробити такі висновки:

1. Феномен конкурентного лідерства країн з періоду утвердження на початку 1940-х років біполярної моделі міжнародного порядку традиційно був об'єктом системних трансдисциплінарних досліджень філософських, політологічних, соціологічних та управлінських наук, історії держави і права, міжнародного права, міжнародних відносин, економічної теорії. На кожному етапі еволюційного поступу світогосподарської системи представники різноманітних шкіл і напрямів економічної думки визначали сутнісну природу конкурентного лідерства, виходячи з домінуючих факторів суспільного виробництва, пануючих моделей організації й управління виробничими процесами, рушійних сил і стратегічних напрямів структурних трансформацій міжнародної економіки, а також співвідношення країнових сил на економічній і політичній карті світу. У глобальну епоху найбільш адекватною у трактуванні сутності глобальних форм конкурентного розвитку держав є категорія «глобальне конкурентне лідерство». З урахуванням випереджальної динаміки розвитку процесів фінансової глобалізації, порівняно з глобалізаційними процесами у реальному секторі економіки, глобальне конкурентне лідерство держав вирішальним чином детермінують процеси знецінення ключових резервних валют, світової кризи валютної ліквідності, глобальної іпотечної кризи, поглиблення географічних асиметрій у нагромадженні глобальних валютних резервів, демонетизації золота, посилення взаємозалежності національних фінансових систем країн світу та ін.

2. Зовнішньоторговельна діяльність США у сучасних умовах віддзеркалює не тільки ступінь реалізації глобально-орієнтованих інтересів держави у міжнародній сфері, але й рівень її інтеграції у світові економічні процеси та ступінь реального впливу на параметри глобальної моделі міжнародного поділу праці, що формується на старті XXI ст. Незважаючи на утвердження в останні десятиліття споживчо-орієнтованого типу національного економічного розвитку і суспільного відтворення, зовнішня торгівля завжди справляла значний вплив на конкурентні позиції США у міжнародних економічних відносинах, дотепер залишаючись важливим механізмом реалізації

національної стратегії глобального конкурентного лідерства. Вона не тільки забезпечує задоволення постійно зростаючих потреб американського суспільства у широкому асортименті товарів і послуг та розширює ринки збуту для американських виробників, але й створює необхідні організаційно-економічні й інституційні передумови для структурної модернізації американської економіки на основі повномасштабної реалізації економічного потенціалу США в інноваційній, високотехнологічній, креативній й інформаційній сферах.

3. Досягнення Сполученими Штатами Америки глобального конкурентного лідерства передбачає імплементацію дієвих механізмів і важелів державної експортної стратегії, яка є концентрованим вираженням, з одного боку, об'єктивного процесу транснаціоналізації економіки країни та її глибокого інтеграційного вбудовування у глобальні вартісні ланцюги і фрагментарні виробничі мережі, а з другого – широкого кола національних інтересів США на глобальних ринках, зорієнтованих у стратегічному плані на максимальне розширення американського сегменту товарів і послуг. У сучасних умовах Сполучені Штати реалізують ефективні і доволі агресивні механізми й інструменти підтримки національних експортерів, які включають як заходи щодо формування у державі сприятливого бізнес-клімату, так і механізми диверсифікації внутрішніх джерел нарощування міжнародних конкурентних позицій економічних суб'єктів на основі впровадження адміністративно-економічного, фінансового і податкового інструментарію підтримки їх експортної діяльності, а також всебічного захисту і лобіювання їх економічних інтересів на зовнішніх ринках.

4. Реалізація Сполученими Штатами Америки стратегії глобального конкурентного лідерства у торговельній сфері, окрім застосування розгалуженого інструментарію державної підтримки експортної діяльності національних суб'єктів господарювання, включає також системні механізми наступальної і дуже професійної комерційної дипломатії. Її багаторівнева система є потужним фактором нарощування глобального конкурентного лідерства США на світових ринках та характеризується високим рівнем гнучкості й адаптованості до глобальних трансформацій у сфері суспільного відтворення. Репрезентуючи за своєю природою міцний «сплав» американської політики й економіки та синергійно об'єднуючи на своїй платформі традиційні, публічні і латентні дипломатичні методи, комерційна дипломатія США перетворилась в останні десятиліття на цементуюче ядро їх зовнішньої політики та головний механізм захисту і всебічної підтримки інтересів національного капіталу на глобальних теренах.

5. Міжнародна інвестиційна політика США перетворилась в останні десятиліття на невід'ємну складову зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної стратегії держави, з огляду на значне нагромадження американськими БНП вільних фінансових ресурсів та загострення міжнародної конкуренції за глобальний інвестиційно-фінансовий капітал. Зарубіжні підрозділи американських багатонаціональних підприємств, будучи ядром міжнародних виробничих мереж, провадять свою фінансово-господарську діяльність за умов жорсткої і неослабної конкурентної боротьби за джерела сировини і ринки збуту, встановлення свого контролю над глобальними виробничими, інвестиційними, кредитними, фінансовими, трудовими, інтелектуальними й інформаційними ресурсами. Це спричиняє формування якісно нових тенденцій і закономірностей у транснаціональній інвестиційній діяльності американських БНП з глибокими трансформаційними змінами їх корпоративних стратегій від найпростіших мультинаціональних стратегій у 1960-1970-х роках до стратегій простої інтеграції у 1980-х роках з наступним переходом з початку 2000-х років до стратегій глибокої мережевої інтеграції та платформних бізнес-моделей у 2010-х роках.

6. Об'єктивні передумови глобального фінансового лідерства Сполучених Штатів Америки впливають з іманентних особливостей функціонування їх національної грошово-кредитної і фінансової систем, що базуються, з одного боку, на світовому пануванні американського долара у міжнародних валютно-фінансових відносинах, а з другого – абсолютній економічній свободі діяльності банківських установ і усіх фінансових посередників з домінуванням висококонкурентного середовища й ліберальних принципів в організації і регулюванні фінансових операцій економічних суб'єктів. Як високоорганізована сфера діяльності розгалуженої мережі фінансових посередників, фінансова система США зорієнтована на забезпечення високорентабельного розміщення заощаджень у різних секторах економіки, безперешкодного руху грошових ресурсів у національній і світовій економіці з їх ефективною акумуляцією і перерозподілом між галузями і секторами, компаніями і бізнес-структурами у відповідності з поточними і перспективними потребами підприємницького сектору в інвестиційному і фінансовому капіталі.

7. Системні процеси розбудови у США постіндустріальної моделі економічного розвитку «пронизує» усі підсистеми і структурні компоненти їх економічної системи і висуває у число пріоритетних факторів макроекономічного зростання й утримання державою безперечного глобального конкурентного лідерства інноваційні чинники. Вони

справляють потужний вплив на трансформацію усіх елементів національної економічної системи, виробничих і соціальних відносин, детермінуючи масштаби і структурну динаміку фундаментальних якісних змін матеріально-технічної бази національного виробництва, форм і методів організації виробництва й управління. Провідну роль у даному процесі завжди відігравало великомасштабне фінансування досліджень і розробок з його диверсифікованими джерелами й інструментами фінансування, які у сукупності забезпечують потужну матеріальну основу генерування інноваційних ідей, їх оперативне втілення в інноваційно місткі товари і послуги, а також високу економічну віддачу від наукових досліджень і значний економічний ефект ДіР за наявного науково-технічного потенціалу держави.

8. Основний обсяг науково-технічних досліджень концентрується нині у лабораторіях і наукових центрах БНП Сполучених Штатів Америки, які володіють колосальними науково-дослідними бюджетами, розвинутою інфраструктурою і армією найбільш кваліфікованих працівників і наукових кадрів. Секторальна структура корпоративних ДіР відбиває по суті головні стратегічні пріоритети монополізації американськими корпораціями високотехнологічного сегменту глобального ринку з орієнтацією фірмових стратегій на закріплення панування компаній у найбільш інноваційно містких галузях і секторах глобальної економіки, здатних генерувати найбільші вартісні обсяги доданої вартості, забезпечувати раціональне використання ресурсів та високий рівень оплати праці персоналу. Значне загострення глобальної конкуренції у якісно нових секторах і напрямках науково-технічного прогресу справляє потужний вплив на усі структурні компоненти інноваційної політики американських БНП, спричиняючи в останні десятиліття їх глибокі якісні трансформації. Вони матеріалізуються як у значному розширенні зарубіжних мереж науково-дослідних лабораторій і центрів корпорацій, так і виході за національні кордони практично усіх ланок відтворення науково-технічних розробок – від генерування ідей, до їх втілення в інноваційних розробках з подальшим масовим виробництвом інноваційно-містких товарів і їх збутом на світових ринках.

9. Невід'ємним компонентом реалізації Сполученими Штатами Америки стратегії глобального конкурентного лідерства у техноглобалізаційних умовах є університети. Органічно поєднуючи у своїй діяльності освітню і наукову діяльність, а також підготовку науковців і професіоналів, вони відіграють провідну роль у процесах генерування, комерціалізації і дифузії знань та інновацій в інтересах розвитку

національної, регіональної і місцевої економік. Нарощування конкурентоспроможного впливу дослідницьких університетів США на розбудову глобального «трикутника знань» відбувається нині за каналами створення на їх базі компаній-стартапів, спін-компаній та бізнес-інкубаторів, що дає змогу значно підвищити результативність академічних ДіР і оперативно пристосувати їх до потреб ринку. У такий спосіб забезпечується ефективне долання вузьких рамок академічної спільноти щодо дифузії і комерціалізації згенерованих університетським сектором знань і результатів ДіР. Використання бізнес-структурами академічних інтелектуальних ресурсів є потужним джерелом генерування їх прибутків і нарощування корпоративного інтелектуального капіталу, що є гарантією отримання нових замовлень з боку бізнесу і держави та розбудови довгострокових контрактних відносин між університетами та великими багатонаціональними підприємствами.

10. Одним з найвпливовіших механізмів реалізації Сполученими Штатами Америки концепту «м'якої» сили у глобальних координатах є офіційна допомога розвитку. Орієнтуючись на переважне фінансування програм і проєктів галузевого і секторального розвитку країн-реципієнтів, ресурси офіційної допомоги розвитку США сприяють розбудові ефективних зовнішніх зв'язків американських корпоративних структур на основі створення для них найвигідніших умов виходу на зарубіжні ринки. У такий спосіб досягається «м'яка» реалізація Сполученими Штатами Америки двох головних цілей свого зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного курсу: з одного боку, розбудова демократичних інститутів по усьому світу та сприяння ринковим трансформаціям у багатьох країнах; а з другого – максимальний державний захист інтересів американських багатонаціональних компаній на зовнішніх ринках та поліпшення комерційних, інвестиційних і фінансових умов їх співробітництва із зарубіжними партнерами.

11. Регіональні інтеграційні стратегії США реалізуються на основі укладених державою регіональних інтеграційних угод про вільну торгівлю, що відбивають глобальний тренд гальмування процесів лібералізації міжнародних торговельних процесів після Дохійського раунду переговорів СОТ. Національні економічні інтереси США у реалізації регіональних інтеграційних стратегій лежать у площині не тільки подальшої лібералізації глобальної торгівлі способом зниження імпорتنих тарифів та усунення тарифних «піків»; але й розширення доступу до зарубіжних аграрних ринків; урегулювання питань, пов'язаних з субсидуванням сільського господарства, захистом

прав інтелектуальної власності, системою державних закупівель й електронною торгівлею. Регіональні торговельні угоди США, відбиваючи їх зближення з країнами-партнерами в інституційній сфері, характеризуються яскраво вираженим поліструктурним характером з охопленням широкого кола регуляторних питань не тільки власне усунення нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі, але й спрощення митних процедур, конвергенції трудового, екологічного й інвестиційного законодавства, лібералізації регіональних ринків фінансових послуг, «вбудовування» міжнародних інвестиційних зобов'язань у дво- і багатосторонні угоди про вільну торгівлю, імплементації модельних інвестиційних угод, впровадження механізмів розв'язання міждержавних інвестиційних суперечок та ін.

12. У статусі найбільшого глобального імміграційного центру, Сполучені Штати Америки напрацювали й реалізують доволі диверсифіковані механізми державної міграційної політики, які в історичному контексті зазнавали перманентних змін у відповідності з поточними потребами національної економіки у трудових ресурсах, висококваліфікованих професіоналах і представниках наукової і креативної спільноти, а також динамікою демографічних змін й економічної кон'юнктури. Застосування жорстких обмежувальних заходів й інструментів міграційної політики у більшості випадків каталізували всплески нелегальних імміграційних потоків, вимагаючи оперативного коригування застосовуваного міграційного інструментарію. Сучасна міграційна політика США являє собою надзвичайно складний і детально розроблений правовий інститут матеріально-процесуального характеру, в якому знаходять своє концентроване вираження консолідовані зусилля трьох гілок американської влади – законодавчої, виконавчої і судової – у царині кодифікації імміграційного законодавства, імплементації селективного інструментарію відбору найбільш затребуваних для економіки професійних кадрів, науковців і талановитої молоді; суттєвого скорочення сімейної і лотерейної імміграції; запровадження повноцінної системи біометричних віз та ін. У сукупності зазначені інструменти забезпечують активне використання національної міграційної політики у цілях захисту держави від транснаціонального тероризму й організованої злочинності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 2015 Highlights. – Bureau of Economic and Business Affairs. – U.S. Department of State. December 31, 2015. URL: <https://2009-2017.state.gov/e/eb/rls/othr/2015/250912.htm> (дата звернення: 08.05.2018).
2. 2015 U.S. Trade Policy Agenda. – Office of the U.S. Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/President's%20Trade%20Agenda%20for%20Print%20FINAL.pdf> (дата звернення: 21.07.2020).
3. 2016 Agency Financial Report: Addressing Global Challenges Through Engagement and Partnership. United States Department of State, 2016.
4. 2016 United States Budget. URL: <http://federal-budget.insidegov.com/l/119/2016#Revenues&s=1cNiL> (дата звернення: 11.03.2018).
5. 2017 Global R&D Funding Forecast. A Supplement to R&D Magazine, Winter 2017.
6. 2017 The Kauffman Index Startup Activity: National Trends. Kauffman Foundation, May 2017.
7. 2018 USDA Budget Summary. United States Department of Agriculture, 2018.
8. 2020 RMB Internationalization Report. The People's Bank of China, 2020. URL: <https://www.caixinglobal.com/upload/PBOC-2020-RMB-International-Report.pdf> (дата звернення: 23.04.2021).
9. 2021 banking and capital markets M&A outlook. Reset, reimagine, reengage. Deloitte, 2021.
10. 2021 Most Valuable Global Brands. Kantar Brands, 2021. URL: <https://www.rankingthebrands.com/PDF/Brandz%20Most%20Valuable%20Global%20Brands%202021,%20Kantar.pdf> (дата звернення: 25.05.2021).
11. 2021 Top 100 Global Innovators. Clarivate Analytics. URL: <https://clarivate.com/top-100-innovators/the-top-100/?wpv-award-year=2021> (дата звернення: 05.05.2021).
12. 2021 USDA Budget Summary. United States Department of Agriculture. 2021.

13. 3-Month Certificate of Deposit 1964-2013. – Board of Governors of the Federal Reserve System (US). URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/CD3M> (дата звернення: 28.01.2018).
14. A Statistical Abstract Supplement. Prepared by the Bureau of the Census with the Cooperation of the Social Science Research Council, 1957. P. 537-538.
15. Acreage Report. – National Agricultural Statistics Service, June 2015.
16. Active OPIC Projects 2017. URL: <https://www.opic.gov/opic-action/active-opic-projects> (дата звернення: 15.08.2019).
17. Activities of U.S. Multinational Enterprises in the United States and Abroad. Preliminary results from the 2014 Benchmark Survey, December 2016.
18. Activities of U.S. Multinational Enterprises, 2018. BEA. URL: <https://www.bea.gov/news/2020/activities-us-multinational-enterprises-2018> (дата звернення: 13.09.2019).
19. Aggarwal D. Technology Related Strategic Alliances. Spykan, 20 September 2017. URL: <http://spykan.com/technology-related-strategic-alliances/> (дата звернення: 20.03.2019).
20. Aid (ODA) by sector and donor [DAC5]: Open Data - Bilateral ODA by sector [DAC5]. OECDStat. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=42232&lang=en#> (дата звернення: 12.03.2020).
21. Aid data 2019-2020: Analysis of trends before and during Covid. Briefing. Development Initiatives. February 2021.
22. Amadeo K. Who Owns the US National Debt? The Balance, 03 May 2021. URL: <https://www.thebalance.com/who-owns-the-u-s-national-debt-3306124#citation-10> (дата звернення: 10.05.2021).
23. Amin S. Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism. N.Y.: Monthly Review Press, 1976.
24. Amnesty International. Доклад 2017/18. Права человека в мире. Amnesty International, 2018.
25. Aron R. Sociologie des relations internationales // Revue francaise de sociologie, 1963. Vol. IV. №3.

26. Atkinson R. C., Blanpied W. A. Research Universities: Core of the US Science and Technology System. *Technology in Society*. 2008. No. 30. P. 30-48.
27. AUTM Licensing Survey. Start-Ups. URL: <https://autm.net/surveys-and-tools/surveys/licensing-survey/2019-licensing-survey/start-ups> (дата звернення: 17.07.2020).
28. Average daily turnover in the global foreign exchange market from 1998 to 2016 (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/247328/activity-per-trading-day-on-the-global-currency-market/> (дата звернення: 18.09.2019).
29. Baldwin D.A. *Economic Statecraft*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1985.
30. Bank Regulatory Capital to Risk-Weighted Assets for United States. FRED. Economic Data. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDSI05USA156NWDB> (дата звернення: 11.05.2020).
31. Bank's Non-Interest Income to Total Income for United States. FRED. Economic Data. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDEI03USA156NWDB> (дата звернення: 02.01.2021).
32. *Banking and Securities M&A Outlook. Opportunities amid uncertainty*. Deloitte, 2017.
33. Baughman L., Francois J. *Failure to Implement the U.S.-Korea Free Trade Agreement: The Cost for American Workers and Companies*. Washington, DC: U.S. Chamber of Commerce, 2009.
34. Bellou F. *Direct and Indirect Leadership: The Case of the US in Bosnia*. University of Cambridge Press, 1998.
35. *Berne Union Statistics 2010-2014*. Berne Union, 2015.
36. *Berne Union Statistics 2012-2016*. Berne Union, 2017.
37. *Berne Union Statistics 2016*. Berne Union, 2017.
38. Bevan A., Thedorakopoulou E. *Structural Drop in Treasury Demand: Any Buyers Out There?* May 2017.

39. Bier D. The Facts About E-Verify: Use Rates, Errors, and Effects on Illegal Employment. Cato Institute, January 31, 2019. URL: <https://www.cato.org/blog/facts-about-e-verify-use-rates-errors-effects-illegal-employment>
40. Biersteker T.J. Distortion or Development? Contending Perspectives on the Multinational Corporation. Cambridge, MA: MIT Press, 1978.
41. BIS Quarterly Review за відповідні роки. URL: www.bis.org
42. Block F., Keller M. Where do innovations come from? Transformations in the U.S. National Innovation System, 1970-2006. Washington DC: The Information Technology and Innovation Foundation, July 2008.
43. Bollyky T. J., Bradford A. Getting to Yes on Transatlantic Trade Consistent: U.S. – EU Rules Could Remake Global Commerce. Foreign Affairs, 10 July. 2013. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2013-07-10/getting-yes-transatlantic-trade> (дата звернення: 16.06.2018).
44. Bornschier V., Chase-Dunn C., Robinson R. Cross-National Evidence of the Effects of Foreign Investment and Aid on Economic Growth and Inequality: A Survey of Findings and a Reanalysis. American Journal of Sociology. 1978. Vol. 84. P. 651-683.
45. Bown C. The US-China Trade War: The Guns of August. Washington, PIIE, September 20, 2019. URL: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/us-china-trade-war-guns-august> (дата звернення: 03.08.2020).
46. Bown C., Kolb M. Trump`s Trade War Timeline: An Up-to-date Guide. Washington, PIIE, May 17, 2019. URL: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide> (дата звернення: 22.12.2019).
47. Bozeman B., Gaughan M. Impacts of grants and contracts on academic researchers' interactions with industry. *Research Policy*. 2007. No. 36. P. 694-707.
48. Brachmann S. U.S. Leads World in Quantum Computing Patent Filings with IBM Leading the Charge. IPWatchdog, 4 December 2017. URL: <http://www.ipwatchdog.com/2017/12/04/u-s-leads-world-quantum-computing-patent-ibm/id=90304/> (дата звернення: 16.05.2018).
49. Britt R. Universities Report Increased Federal R&D Funding after 4-year Decline; R&D Fields Revised for FY 2016. Info Brief, November 2017.

50. Brown D. K., Deardorff A. V., Stern R. M. Computational Analysis of Multilateral Trade Liberalization in the Uruguay Round and Doha Development Round. University of Michigan, *Research Seminar in International Economics*, Discussion Paper No. 489, December 2002.

51. Brown D. K., Deardorff A. V., Stern R. M. Multilateral, Regional, and Bilateral Trade-Policy Options for the United States and Japan. University of Michigan, *Research Seminar in International Economics*, Discussion Paper No. 490, December 2002.

52. Brown M. 10 Years of Growth: Immigrant Engineers in the US Workforce. *Engineering*, January 18, 2016. URL: <https://www.engineering.com/JobArticles/ArticleID/11326/10-Years-of-Growth-Immigrant-Engineers-in-the-US-Workforce.aspx> (дата звернення: 20.06.2018).

53. Buckley P. J., Hashai N. A Global System View of Firm Boundaries. *Journal of International Business Studies*. January, 2004. Vol. 35. №1. P. 33-45.

54. Budiman A. Key findings about U.S. immigrants. Pew Research Center, August 2020. URL: <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2020/08/20/key-findings-about-u-s-immigrants/> (дата звернення: 13.03.2019).

55. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/2017/trad1216.htm> (дата звернення: 15.09.2019).

56. Business R&D Performed in the United States Reached \$356 Billion in 2015. NSF, August 2017. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2017/nsf17320/nsf17320.pdf> (дата звернення: 19.05.2019).

57. Business school ranking. Global MBA Ranking 2020. Financial Times, February 11, 2020. URL: <https://rankings.ft.com/rankings/2837/global-mba-ranking-2020> (дата звернення: 19.09.2020).

58. Camarota S., Zeigler K. 61 Million Immigrants and Their Young Children Now Live in the United States. Three-fourths are legal immigrants and their children. Center for immigration Studies, March 2016.

59. Cameron R., Crisp O., Patrick H. T., Tilly R. Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History. New York: Oxford University Press, 1967.
60. Cardoso F. H. Dependency and Development in Latin America. New Left Review. 1972. Vol. 74. P. 83-95.
61. Carpenter T., Lendle A. How Preferential is World Trade? CTEI Working Papers 2010-32. Centre for Trade and Economic Integration (CTEI). Geneva, 2010.
62. Cashman K. Leadership from the Inside Out: Becoming a Leader for Life. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2008.
63. CBO: Immigration Reform is Pro-Growth. the Washington Post. 2013. June 19.
64. Chan K. W., Mauborgne R. Blue Ocean Leadership. Harvard Business Review, May 2014.
65. Change in the Historical-Cost U.S. Direct Investment Position Abroad by Account, 2020. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 05.03.2021).
66. Charan R., Drotter S., Noel J. The Leadership Pipeline: How to Build the Leadership – Powered Company. San Francisco: Jossey-Bass, 2011.
67. Chemers M. M. An Integrative Theory of Leadership. New York – London: Psychology Press, 1997.
68. Chen I., Ye W. The Modes of University – Industry Collaborative Innovation in Service: A Case Study from China. *Management of Innovation & Technology*, The 4th IEEE International Conference. Bangkok, 2008.
69. Commercial Banks in the U.S. Economic Research of the Federal Reserve Bank of St. Louis. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/USNUM> (дата звернення: 08.02.2021).
70. Conger J. A., Kanungo R. Toward a Behavioral Theory of Charismatic Leadership in Organizational Settings. *Academy of Management Review*. 1987. Vol. 12. P. 637-647.
71. Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS). IMF Data. URL: <https://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&sId=1481577897618> (дата звернення: 03.04.2021).

72. COVID-19 drives large international trade declines in 2020. UNCTAD, 09 December 2020. URL: <https://unctad.org/news/covid-19-drives-large-international-trade-declines-2020> (дата звернення: 15.04.2021).

73. Cox R. W. Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History. New York : Columbia University Press. 1987.

74. Cumulative growth in import and export trade volume in NAFTA countries pre and post free trade agreements, as of 2014 (in billion 2013 U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/664997/trade-volume-growth-in-nafta-countries/> (дата звернення: 19.02.2019).

75. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER). IMF Data Access to Macroeconomic & Financial Data. International Monetary Fund. URL: <http://data.imf.org> (дата звернення: 19.04.2021).

76. Daily turnover of global foreign exchange market with 39 different currencies from 2001 to 2019 (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/247328/activity-per-trading-day-on-the-global-currency-market/> (дата звернення: 26.02.2021).

77. Dasgupta M., Gupta R., Sahay A. Linking Technological Innovation, Technology Strategy and Organizational Factors. Global Business Review. 2011. №12. P. 259-264.

78. Department IT Strategic Goals and Objectives. U.S. Department of State. Diplomacy in Action. URL: <https://www.state.gov/m/irm/itplan/264054.htm> (дата звернення: 28.08.2019).

79. Dicken P. Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy. London, UK: The Guilford Press. 2007.

80. DiPietro W. R. Occupational Wages and Globalization. iBusiness. 2011. Vol. 3. P. 169-177.

81. Domowitz I., Glen J., Madhavan A. Global Equity Trading Costs. Research Paper, Investment Technology Group, May 8, 2001. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/8fc8/37f231ffc41212f73412adc1509e3db5db35.pdf> (дата звернення: 13.12.2018).

82. Dos Santos T. La crisis de la teoria del desarrollo y las relaciones de dependencia en America Latina. La dependencia politico-economica de America Latina / H. Jaguaribe, A. Ferrer, M.S. Wionczek, T. Dos Santos (eds.). Mexico City: Siglo XXI, 1969.

83. Dunning J. The Theory of International Production. International Trade Journal. 1988. № 3. P.19-32.

84. Economic Impact of Trade Agreements Implemented under Trade Authorities Procedures, 2021 Report. Publication Number: 5199 Investigation Number: TPA 105-008. United States International Trade Commission. June 2021.

85. Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures. Washington, DC: United States International Trade Commission, 2016.

86. Economic Report of the President of the USA. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers, January 2017.

87. Economic Report of the President of the USA. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers, January 2021.

88. Emil E., Feser E. Understanding Local Economic Development. New Brunswick, NJ: Center for Urban Policy Research, 1999.

89. E-sales and turnover from e-sales, EU-28, 2008 to 2018 (% enterprises, % total turnover).png. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:E-sales_and_turnover_from_e-sales,_EU-28,_2008_to_2018_\(%25_enterprises,_%25_total_turnover\).png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:E-sales_and_turnover_from_e-sales,_EU-28,_2008_to_2018_(%25_enterprises,_%25_total_turnover).png) (дата звернення: 18.09.2019).

90. Evans P. B. Dependent Development: The Alliance of Multinationals, State and Local Capital in Brazil. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979

91. Ex-Im Bank Global Credit Express for Small Business. EXIM News, February 16, 2012. URL: <http://www.exim.gov/news/ex-im-bank-global-credit-express-for-small-business> (дата звернення: 11.06.2017).

92. Export-Import Bank of the United States. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition for the period January 1, 2020 through December 31, 2020. June 2021. For the period January 1, 2016 through December 31, 2016, June 2017.

93. Exports of goods and services (current US\$). The World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD> (дата звернення: 13.04.2021).

94. Facts About NAFTA: Statistics and Accomplishments. Fast Facts About the World's Largest Trade Agreement. URL: <https://www.thebalance.com/facts-about-nafta-statistics-and-accomplishments-3306280> (дата звернення: 16.03.2019).

95. Facts on U.S. Immigrants, 2015. Statistical portrait of the foreign-born population in the United States. Foreign-born population in the United States, 1850-2015. Pew Research Center, May 3, 2017. URL: <http://www.pewhispanic.org/2017/05/03/facts-on-u-s-immigrants/#fb-key-charts-population> (дата звернення: 23.06.2019).

96. Facts on U.S. Immigrants, 2015. Statistical portrait of the foreign-born population in the United States. Educational attainment among U.S. immigrants, 1960-2015. – Pew Research Center, May 3, 2017. URL: <http://www.pewhispanic.org/2017/05/03/facts-on-u-s-immigrants/#fb-key-charts-population> (дата звернення: 15.08.2019).

97. Falk M. International Outsourcing and Productivity Growth. Review of Economics and Institution. 2012. Vol. 3. №1. P. 1-19.

98. Federal Funds for Research and Development: Fiscal Year 2008-2011. TABLE 2. Summary of federal obligations and outlays for research, development, and R&D plant, by character of work, performer, and field: FY 2008-11. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/nsf12318/pdf/nsf12318.pdf> (дата звернення: 19.08.2018).

99. Federal Funds for Research and Development: Fiscal Year 2014-2017. Table 2. Summary of federal obligations and outlays for research, development, and R&D plant, by type of R&D, performer, and field of science and engineering: FYs 2014-17. URL: https://ncesdata.nsf.gov/fedfunds/2015/html/FFS2015_DST_002.html (дата звернення: 12.01.2019).

100. Federal Funds for Research and Development: Fiscal Years 2011–13. TABLE 2. Summary of federal obligations and outlays for research, development, and R&D plant, by character of work, performer, and field: FY 2011-13. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/nsf14312/pdf/nsf14312.pdf> (дата звернення: 14.02.2017).

101. Federal Funds for Research and Development: Fiscal Years 2019-20. Table 2. Summary of federal obligations and outlays for research, experimental development, and R&D plant, by type of R&D, performer, and field of science and engineering: FYs 2018-20. National Center for Science and Engineering Statistics |URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsf21329> (дата звернення: 16.04.2021).

102. Federally Funded Research and Development Centers. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Federally_funded_research_and_development_centers (дата звернення: 12.03.2019).

103. Fergusson I. F. The Trans-Pacific Partnership (TPP). Negotiations and Issues for Congress. Washington: Congressional Research Service, 2015.

104. Fergusson I. F., McMinimy M. A., Williams B. R. The Trans-Pacific Partnership (TPP): In Brief. Congressional Research Service 7-5700, February 9, 2016.

105. Fields of study with the most international students in the United States in the academic year 2019/20. Statista. The Statistical Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/237704/fields-of-study-with-the-most-international-students-in-the-united-states/> (дата звернення: 07.02.2021).

106. Final Report 2015-2016. Structural Information. IUCRC Structure Database, FY 2015-2016.

107. Final Report 2018-2019. Structural Information. National Science Foundation Industry. University Cooperative Research Centers. February 2020. URL: <https://projects.ncsu.edu/iucrc/PDFs/CD%20Reports/CD%2018-19.pdf> (дата звернення: 18.01.2021).

108. Final Report 2018 by the High-Level Expert Group on Sustainable Finance. Financing a Sustainable European Economy. Secretariat provided by the European Commission. 2018. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/180131-sustainable-finance-final-report_en.pdf (дата звернення: 14.02.2019).

109. Financial Accounts of the United States. Flow of Funds, Balance Sheets, and Integrated Macroeconomic Accounts. Fourth Quarter 2020.

110. Financial Accounts of the United States. Flow of Funds, Balance Sheets, and Integrated Macroeconomic Accounts Fourth Quarter 2013. Federal Reserve Statistical Release, March 6, 2014.

111. Financial Accounts of the United States. Flow of Funds, Balance Sheets, and Integrated Macroeconomic Accounts. First Quarter 2017. Federal Reserve Statistical Release, June 8, 2017.

112. Financial Accounts of the United States. Flow of Funds, Balance Sheets, and Integrated Macroeconomic Accounts. Fourth Quarter 2020. Federal Reserve Statistical Release, March 11, 2021.

113. Financial Sector Indicators. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org> (дата звернення: 04.05.2021).

114. Financial Structure Database. Financial Development and Structure Dataset (updated September 2019). The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database> (дата звернення: 04.05.2021).

115. Financing of TRTA. WTO. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/teccop_e/financing_trta_e.htm (дата звернення: 12.03.2021).

116. Fiscal Year 2016 ICE Enforcement and Removal Operations Report. – U.S. Immigration and Customs Enforcement, 2017.

117. Fischer J. Das Ende des Westens. Süddeutsche Zeitung, 12 December 2016.

118. Fisher R., Sharp A. Lateral Leadership: Gone When You Are Not the Boss. London: HarperColins Business, 2004.

119. Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings 1997.

120. Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings 2001.

121. Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings First Quarter 2009.

122. Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings 2013.

123. Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings First Quarter 2017.

124. Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings 2009.

125. Flow of Funds Accounts of the United States. March 10 2011.

126. Foreign direct investment (FDI) from NAFTA countries in the United States from 1994 to 2019 (in billion U.S. dollars, on a historical-cost basis). Statista. The Statistic

Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/664669/foreign-direct-investment-from-nafta-into-us/> (дата звернення: 03.02.2020).

127. Foreign direct investment (FDI) from the United States into NAFTA countries from 1994 to 2019 (in billion U.S. dollars, on a historical-cost basis). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/664711/foreign-direct-investment-from-us-into-nafta/> (дата звернення: 17.03.2021).

128. Foreign Direct Investment in the United States for 2012-2015. Detailed Historical-Cost Positions and Related Financial Transactions and Income Flows.

129. Foreign Direct Investment in the United States. 2016 Report. Organization for International Investment. Global Investment Grows America`s Economy, 2016.

130. Foreign Direct Investment in the United States: Financial Transactions by Detailed Industry of U.S. Affiliate, 2008-2019. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 16.06.2020).

131. Foreign Direct Investment in the United States: Positions by Detailed Industry of U.S. Affiliate, 2008-2019. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 16.06.2020).

132. Foreign Direct Investment Position in the United States on a Historical-Cost Basis, 2020. Foreign Direct Investment in the U.S.: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. BEA. URL: <https://www.bea.gov/international/di1fdibal> (дата звернення: 16.06.2020).

133. Foreign Direct Investment Position in the United States on a Historical-Cost Basis by Account, 2019. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 16.06.2020).

134. Foreign value added as a share of gross exports. OECD Factbook 2015-2016. OECD, 2016.

135. Foreign- born workers: Labor Force Characteristics – 2014. U.S. Bureau of Labor Statistics. News Release, May 21, 2015.

136. Foreign-born Workers: Labor Force characteristics – 2020. News Release. – Bureau of Labor Statistics. US. Department of Labor, May 18, 2021.

137. Frankel M. Obsolescence and Technological Change in a Mature Economy. *American Economic Review*. 1955. № 55(3). P. 296-319.

138. Franklin B. Observations concerning the increase of mankind, peopling of countries etc. The Papers of Benjamin Franklin. 1750. Volume 4, July 1, 1750 through June 30, 1753. New Haven: Yale University Press, 1961.

139. Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry after NAFTA. Edited by Gereffi G., Spener D., Bair J. Temple University Press, Oxford, 2002.

140. Ganguli D. Top 10 Countries with thw highest salaries for data science. May 28, 2021. URL: <https://www.analyticsinsight.net/top-10-countries-with-the-highest-salaries-for-data-scientists/> (дата звернення: 05.06.2021).

141. Garcia F., Liu L. Macroeconomic Determinants of Stock Market Development. Journal of Applied Economics. 1999. Vol. 2 (1). P. 29-59.

142. GDP (current US\$). World Development Indicators. World Bank. URL: www.worldbank.org (дата звернення: 13.04.2021).

143. Generalized System of Preferences (GSP). Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp> (дата звернення: 23.05.2020).

144. Generalized System of Preferences (GSP). U.S. Customs and Border Protection. URL: <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/special-trade-legislation/generalized-system-preferences> (дата звернення: 23.05.2020).

145. Geographical Outreach: Number of Branches, Excluding Headquarters, for Commercial Banks for United States. Research of the Federal Reserve Bank of St. Louis. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/USAFBCBODCNUM> (дата звернення: 12.08.2020).

146. Global gross domestic product (GDP) at current prices from 1985 to 2026 (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/268750/global-gross-domestic-product-gdp/> (дата звернення: 15.05.2020).

147. Global Strategic Assessment 2009: America`s Security Role in a Changing World / Ed. By P. M. Cronin. Washington D.C.: Institute for National Strategic Studies, National Defense University Press, 2009.

148. Global value chains in a changing world / Edited by Deborah K. Elms and Patrick Low. WTO, 2013.

149. Global Wage Report 2016/2017: Wage inequality in the workplace. World Labour Organization. Geneva, 2016.
150. Gloeckler G. MBA Rankings: Top Schools for Entrepreneurship. Bloomberg BusinessWeek, 14 January 2013.
151. Gold price in a range of currencies since December 1978. URL: www.gold.org/download/value/stats/statistics/xls/gold_prices.xls (дата звернення: 17.09.2019).
152. Goldsmith R. Financial Structure and Development. New Haven, Yale University Press, 1969.
153. Goleman D. Boyatzis R., McKee A. Primal Leadership: Learning to Lead with Emotional Intelligence. Trans. from English. 3 rd ed. M.: Albina Business Books, 2008.
154. Gulrajani N. Bilateral versus multilateral aid channels: Strategic choices for donors. ODI, March 2016.
155. Hall H. R&D World begins weekly index of the world's top R&D spending companies. R&D World, January 19, 2021. URL: <https://www.rdworldonline.com/rd-world-begins-weekly-index-of-the-worlds-top-rd-spending-companies/> (дата звернення: 15.04.2021).
156. Hall R. Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others. The Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114. No. 1. P. 83-116.
157. Hantington S. P. The U.S. – Decline or Renewal? Foreign Affairs. 1988. Vol. 67. No. 2. P. 76-96.
158. Hay C. Political Analysis: A Critical Introduction. Houndsmills: Palgrave Macmillan. 2002.
159. Helping U.S. Businesses Increase Global Sales to Support Local Jobs. National Export Strategy 2016. United States of America Trade Promotion Coordinating Committee Washington, D.C. December 2016.
160. Highlights of AUTM's U.S. Licensing Survey FY2015.
161. Hirschman A. O. National Power and the Structure of International Trade. Berkeley, Los Andgeles, London, 1980.
162. Hirschman A. O. Shifting Envolements. Private Interest and Public Action. Princeton, 1982.

163. Hirschmann A. O. The Strategy of Economic Development. London, New Haven, 1958.

164. Historical Gold Prices – 1833 to Present. URL: http://www.nma.org/pdf/gold/his_gold_prices.pdf (дата звернення: 13.02.2018).

165. Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1957. A Statistical Abstract Supplement. Prepared by the Bureau of the Census with the Cooperation of the Social Science Research Council, 1957.

166. Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970. Part 1. Bicentennial Edition. U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. September 1975.

167. Historical Trends in Federal R&D. Federal R&D and R&D Plant Funding by Performer, FY 1967-2016. URL: <https://www.aaas.org/page/historical-trends-federal-rd> (дата звернення: 23.08.2018).

168. Hourihan M. If Government Scales Back Technology Research, Should We Expect Industry to Step In? AAAS, 16 October 2017.

169. House R. J. A Theory of Charismatic Leadership / R. J. House; in Hunt and Larson (eds.), Leadership: The Cutting Edge, 1976.

170. Hsu S., Lydersen K. Illegal Hiring Is Rarely Penalized. Washington Post, June 19, 2006. URL: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/06/18/AR2006061800613.html> (дата звернення: 12.03.2018).

171. Hufbauer G. C., Grieco P. E. The Payoff from Globalization. The Washington Post, June 7, 2005.

172. ICMPD Migration Outlook 2021. Seven things to look out for in 2021. Origins, key events and priorities for Europe. ICMPD, 2021.

173. Ikenberry G. J. 'Institutions, strategic restraint, and the persistence of the American postwar order'. International Security. 1998. №23 (3). P. 43-78.

174. Ikenberry G. J. After Victory: Institutions, Strategic restraint, and the Rebuilding of Order After Major Wars. Princeton. NJ: Princeton University, 2000.

175. Ikenberry J. The Future of International Leadership. Political Science Quarterly. Fall 1996. No. 3. P. 385-402.

176. Immigrants from outside EU and emigrants to outside EU, EU, 2013-2019 (million). Eurostat. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Immigrants_from_outside_EU_and_emigrants_to_outside_EU,_EU,_2013%E2%80%932019_\(million\).png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Immigrants_from_outside_EU_and_emigrants_to_outside_EU,_EU,_2013%E2%80%932019_(million).png) (дата звернення: 20.05.2020).

177. Implications of the Dollar as the World Reserve Currency. Submitted to Professor Dr. Schularick on September 15th 2010 by Jay Pocklington Matriculation number: 4144138.

178. Import and export shares for main trading countries, 2019.png. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Import_and_export_shares_for_main_trading_countries,_2019.png (дата звернення: 13.05.2020).

179. Interactive Summary Chart for Total DAC, DAC and Non-DAC Members, February 2021. URL: <http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-data/aid-at-a-glance.htm> (дата звернення: 09.06.2021).

180. International Migration Database. OECD Stat. URL: <https://stats.oecd.org/> (дата звернення: 24.11.2020).

181. International Migration Outlook 2017. 41st Edition. OECD, 2017.

182. International Migration Outlook 2017. Summary in English. OECD, 2017.

183. International Migration Report 2015. United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division, September 2016.

184. Invention, Knowledge Transfer, and Innovation. Science & Engineering Indicators 2020. NSF, 2020. URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20204/knowledge-transfer> (дата звернення: 08.03.2021).

185. IP Facts and Figures 2020. WIPO. 2020. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2020.pdf (дата звернення: 01.03.2021).

186. Jackson J. K. U.S. Direct Investment Abroad: Trends and Current Issues / J. K. Jackson. – Congressional Research Service, June 29 2017.

187. Kanishchenko O. L., Mamalyga O. O. Global Trends of Economic Diplomacy Development Under Globalization. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. №1. С. 135-146.
188. Kappel R. On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa. *GIGA Working Papers*. GIGA Research Programme: Power, Norms and Governance in International Relations, September 2010. №145.
189. Kemp K. Use Working Capital To Grow Your Business' International Sales, February 25, 2015. URL: <http://grow.exim.gov/blog/use-working-capital-to-grow-your-business-international-sales> (дата звернення: 07.03.2017).
190. Kim W. C., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. Boston: Harvard Business School Press, 2005.
191. Kindleberger C. P. The World in Depression 1929-1939. University of California Press. – 40th Anniversary Edition. 2013.
192. Klenow P., Rodriguez-Clare A. The Neoclassical Revival in Grows Economics: How It Gone Too Far? NBER Macroeconomics Annual. 1997. Volume 12. P. 73-114.
193. Kletzer L. G. Imports, Exports and Jobs: What Does Trade Mean for Employment and Job Loss? Upjohn Institute for Employment Research, 2002.
194. Klinger S., Collins Ch., Sklar H. Unfair Advantage. The Business Case Against Overseas Tax Havens. July 20, 2010.
195. Knopp L. State of the business incubation industry. National Business Incubation Association. Athens, Ohio 2012.
196. Kuziemko I., Werker E. How Much Is a Seat on the Security Council Worth? Foreign Aid and Bribery at the United Nations. *Journal of Political Economy*. 2006. No. 114 (5). P. 905-930.
197. Lall R. The Distributional Consequences of International Finance: An Analysis of Regulatory Influence. The Global Economic Governance Programme. GEG Working Paper 2014/90. University of Oxford, January 2014.
198. Lange G.-M., Wodon Q., Garey K. The Changing Wealth of Nations 2018: Building a Sustainable Future. World Bank Groupe, 2018.

199. Latham R. The Liberal Moment: Modernity, Security, and the Making of Postwar International Order. New York: Columbia University Press, 1997.

200. Leading banks in the United States as of December 31, 2020, by number of employees. Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/250220/ranking-of-united-states-banks-by-number-of-employees-in-2012/> (дата звернення: 01.05.2021).

201. Leading countries by gross research and development (R&D) expenditure worldwide in 2021 (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/732247/worldwide-research-and-development-gross-expenditure-top-countries/> (дата звернення: 08.04.2021).

202. Leavitt H. J., Lipman-Blumen J. Hot Groups: Seeding Them, Feeding Them, and Using Them to Ignite Your Organization. Oxford: Oxford University Press, 2001.

203. Les fondations philanthropiques américaines peuvent-elles jouer un rôle significatif dans le paysage de l'Aide au développement au XXI^e siècle? Agence Française de Développement, mai 2006. Paris.

204. Levine R. Financial Development and Economic Growth. Views and Agenda. Working Paper 1678. The World Bank, Washington DC, 1996.

205. Levine R., Zervos S. Stock Markets, Banks, and Economic Growth. American Economic Review. 1998. №88.

206. Licensing Activity Survey FY2015: A look at the University technology transfer in United States. Createch, 22.12.2016. URL: <http://createch.cl/news/2016/12/licensing-activity-survey-fy2015-una-mirada-a-la-transferencia-tecnologica-universitaria-en-estados-unidos/?lang=en> (дата звернення: 09.03.2017).

207. Likert R. New Patterns of management. N.Y., 1970.

208. Lipman-Blumen J. Connective leadership: Female leadership styles in the 21-century workplace. Sociological Perspectives. 1992. №35 (1). P. 183-203.

209. Liu Y. The Evolution of the Global Value Chain: Theory and Evidence. Department of Economics, University of Colorado at Boulder, Working Paper. 2013. №13. P. 5-8.

210. Liutak O., Bogatyrov O., Baula O., Galaziuk N. Conceptual foundations of financial support for increasing the innovative component of Ukraine's international

competitiveness. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Університет банківської справи. 2021. №36. С. 341-350.

211. Loayza N., Ranciere R. Financial Development, Financial Fragility, and Growth. IMF Working Papers. 2005. wp/05/170. P. 1-31.

212. Los desafios del desarrollo en America Latina. Dinamicas socioeconomicas y politicas publicas. Institut des Amériques. Segunda edición, actualizada y enriquecida Paris, 2014.

213. Lucas R. E. Models of Business Cycles. New York: Basil Blackwell, 1987.

214. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. №22 (1). P. 3-42.

215. Lucas R. E. Understanding Business Cycles / in Carnegie-Rochester Series on Public Policy, ed. by Brunner and Meltzer. Amsterdam: North Holland, 1977.

216. Luthans F. Organizational Behavior. Univrsity of Nebraska, 1995.

217. M0 Currency USA. URL: http://www.data360.org/dsg.aspx?Data_Set_Group_Id=2198&count=all (дата звернення: 03.04.2021).

218. Macrotrends. URL: <https://www.macrotrends.net> (дата звернення: 13.04.2021).

219. Maddison A. The West and the Rest in the World Economy: 1000-2030. Maddisonian and Malthusian interpretations. *World Economics*. Vol. 9. No. 4, October – December 2008. P. 75-99.

220. Made in Rural America Export and Investment Initiative. Business USA. The White House. URL: <https://business.usa.gov/rural-exporting> (дата звернення: 09.05.2019).

221. Main Science and Technology Indicators. OECD, Volume 2020 Issue 2. 2021.

222. Main Science and Technology Indicators. Volume 17/1. OECD, 2017.

223. Mansfield E. Academic Research and Industrial Innovation: An Update of Empirical Findings. *Research Policy*. 1998. No 26. P. 773-776.

224. Manuel K. M. State Challenges to Federal Enforcement of Immigration Law: From the Mid-1990s to the Present. Congressional Research Service. CRS Report, August 1, 2016.

225. Mapping Business Innovation Support (MABIS). OECD R&D tax incentives database, 2020 edition. OECD, 2021. URL: <https://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-database.pdf> (дата звернення: 11.05.2021).
226. Maskus K. Encouraging International Technology Transfer. Geneva: UNCTAD, 2003.
227. Mauro P. Stock Markets and Growth. A brief caveat on precautionary savings. *Economic Letters*. 1995. Vol. 47. P. 111-116.
228. McGee Ph. Corporate Universities: Competitors or Collaborators? *The Journal of Human Resource and Adult Learning*, May 2006. P. 28-32.
229. McKinnon R. I. Money and Capital in Economic Development. Washington, DC: Brookings Institution, 1973.
230. Measuring Science, Technology and Innovation. – OECD, 2016.
231. Meissner D., Kerwin D. M., Chishti M., Bergeron C. Immigration Enforcement in the United States: The Rise of a Formidable Machinery. Migration Policy Institute, January 2013.
232. Merrit R. On the transformation of systems. *Intern. Political science rev.* P., 1980. Vol. 1. №1.
233. Migration theory: taking across disciplines / Ed. by Caroline B. Brettell and James F. Hollifield., New-York, 2000.
234. Mill J. S. Essays on Some Unsettled Questions in Political Economy. 1844.
235. Milner H. V., Judkins B. Partisanship, Trade Policy, and Globalization: is There a Left-Right Divide on Trade Policy. *International Studies Quarterly*. 2004. No. 48. P. 95-119.
236. Modelski G. World Power Concentration. Morristown, 1974.
237. Monetary Base. Currency in Circulation. – Board of Governors of the Federal Reserve System (US). URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/MBCURRCIR> (дата звернення: 12.04.2021).
238. More U.S. Scientists and Engineers Are Foreign- Born. U.S. Population Reference Bureau, 2.19.2016.

239. Mural G. An International Economy. Problems and Prospects / G. Mural. N.Y., 1956.
240. NAFTA Modernization Key Dates Prior to Commencement of Negotiations. URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/nafta/NAFTA.pdf> (дата звернення: 12.12.2020).
241. Nairobi Ministerial Declaration. Adopted on 19 December 2015. Ministerial Conference Tenth Session Nairobi, 15-18 December 2015. WT/MIN (15)/DEC (дата звернення: 18.10.2018).
242. Narula R., Martínez-Noya A. International R&D Alliances by Firms: Origins and Development. Discussion Paper Number: JHD-2014-06, September 2014.
243. Narula R., Sadowski B. Technological Catch-up and Strategic Technology Partnering in Developing Countries. *International Journal of Technology Management*. 2002. Vol. 23. P. 599-617.
244. National Venture Capital Association 2017 Yearbook. NVCA, 2017.
245. National Venture Capital Association 2021 Yearbook, 2021.
246. NCSL legislative summit 2010. July 25-28 2010. URL: <http://www.ncsl.org/legislators-staff/legislative-staff/information-technology/nalit-2010-legislative-summit-agenda-and-session-h.aspx> (дата звернення: 17.04.2017).
247. Neuenkirch M., Neumeier F. The Impact of UN and US Economic Sanctions on GDP Grows. Joint Discussion Paper Series in Economics by the University of Trier and Philipps-University Marburg, 20 May 2014.
248. Nicholson J. R., Powers R. The Pay Premium for Manufacturing Workers as Measured by Federal Statistics. ESA Issue Brief 05-15. Department of Commerce, Economics Statistics Agency, 2015.
249. Nowak-Lehmann F., Martinez-Zarzob I., Klasena S., Herzerc D. Aid and Trade – A Donor’s Perspective. *The Journal of Development Studies*. 2009. No 45 (7). P. 1184-1202.
250. Nuland V. Toward a Transatlantic Renaissance: Ensuring Our Shared Future. Washington, DC, November 13, 2013. URL: <https://2009-2017.state.gov/p/eur/rls/rm/2013/nov/217560.htm> (дата звернення: 01.08.2018).

251. Number of international students in the United States from 2003/04 to 2019/20. Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/237681/international-students-in-the-us/> (дата звернення: 03.04.2021).

252. Number of international students studying in the United States in 2019/20, by country of origin. Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/233880/international-students-in-the-us-by-country-of-origin/> (дата звернення: 03.04.2021).

253. Nye J. Bound to Lead. The Changing Nature of American Power / J. Nye junior. N.Y.: Basic Books, 1990.

254. Nye J. S. The Paradox of American Power. Oxford: Oxford University Press, 2003.

255. O'Neal T. Evolving a successful university based incubator: lessons learned from the University of Central Florida (UCF) technology incubator. Engineering Management Journal. 2005. Vol. 17. No. 3. P. 11-25.

256. Obama B. Remarks by the President on Trade. White House, 08.05.2015. URL: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/05/08/remarks-president-trade> (дата звернення: 08.10.2017).

257. OEC. United States. URL: <https://oec.world/en/profile/country/usa#yearly-exports> (дата звернення: 14.01.2021).

258. OECD Main Science and Technology Indicators. OECD Stat. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (дата звернення: 13.12.2020).

259. OECD Multilingual Summaries. International Migration Outlook 2017 Summary in English. OECD, 2017.

260. OECDStat. URL: <http://stats.oecd.org/index.aspx?> (дата звернення: 12.14.2021).

261. Office of the United States Trade Representative. Executive Office of the President. Countries & Regions. URL: <https://ustr.gov/countries-regions> (дата звернення: 09.10.2017).

262. Official Development Assistance (ODA). ODA Preliminary Data. OECD, 2021. URL: <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/official-development-assistance.htm> (дата звернення: 02.05.2021).

263. Offshore Shell Games 2016. The Use of Offshore Tax Havens by Fortune 500 Companies, October 2016.

264. Offshore Shell Games 2017. The Use of Offshore Tax Havens by Fortune 500 Companies. October 2017.

265. Oliner S. D., Sichel D. E. Explaining a Productive Decade. *Finance and Economics Discussion Series*. Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs. Federal Reserve Board, Washington, D.C. 2008. №1.

266. OPIC Announces \$3.7 Billion in New Commitments for FY 2016, November 30, 2016. URL: <https://www.opic.gov/press-releases/2016/opic-announces-37-billion-new-commitments-fy2016> (дата звернення: 01.09.2019).

267. OPIC Annual Report 2016.

268. Organski A. The War Ledger / A. Organski, J. Kugler. – Chicago: University of Chicago Press, 1980.

269. Organski A. World Politics. New York: Alfred A. Knopf, 1958.

270. Pacific-Rim Nations Led by U.S. Agree to Historic Trade Deal. URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-05/pacific-rimnations-led-by-u-s-agree-to-historic-trade-accord/> (дата звернення: 14.09.2018).

271. Perroux F. Economic et société, P., 1969.

272. Perroux F. L'économie du XX siècle, P., 1961.

273. Perru F. Les techniques quantitatives de la piar Economic et societe. Paris: Economic, 1969.

274. Perry J., Nölke A. The Political Economy of International Accounting Standards. Review of International Political Economy. 2006. №13 (4). P. 559-586.

275. Petri P., Plummer M. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. Peterson Institute for International Economics, 2016.

276. Pin A. The Analysis of the U.S. External Debt in Terms of Facing the Challenges of the World Economic Development. EUREKA: Social and Humanities. 2017. No. 1. P. 11-19.

277. Platiau C. France Against Negotiating Customs Duties with US – French Foreign Ministry. REUTERS, May 4, 2018. URL: <https://sputniknews.com/europe/201805041064157133-france-us-custom-duties-negotiation/> (дата звернення: 05.12.2019).

278. Production and Trade of Knowledge- and Technology-Intensive Industries. Science and Engineering Indicators 2020. National Science Foundation, 2020. URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20205/production-patterns-and-trends-of-knowledge-and-technology-intensive-industries> (дата звернення: 01.05.2021).

279. Public debt of the United States of America from June 2020 to June 2021, by month (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/273294/public-debt-of-the-united-states-by-month/> (дата звернення: 02.07.2021).

280. R&D Tax Incentives: United States, 2020. OECD, 2021. URL: <https://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats-united-states.pdf> (дата звернення: 03.03.2021).

281. Rajan R. G., Zingales L. Financial Dependence and Growth. American Economic Review. 1998. №88 (June). P. 559-586.

282. Remsperger H., Winkler A. Welchen Einfluss hat der Wechselkurs auf die internationale Rolle von US-Dollar und Euro? In Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Zeitschrift des Vereins für Socialpolitik. Band 10, Heft 1, 2009. S. 21-38.

283. Report to the President on the National Export Initiative. Washington, DC: United States Government Printing Office, 2010.

284. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competiton. For the period January 1, 2020 through December 31, 2020. June 2021.

285. Research Universities and the Future of America. – National Research Council. Committee on Research Universities, Board of Higher Education and Workforce, Policy and Global Affairs. Washington, DC: The National Academic Press, 2012.

286. Reznikova N., Ivashchenko O., Aslanova E. США, Китай і Мексика в центрі торгової війни: зміст та специфіка розгортання економічних конфліктів в XXI столітті. *Wojna – konflikt – spór. Obszary rywalizacji w przestrzeni międzynarodowej* / R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński (red.). Olsztyn-Lwów: Instytut Nauk Politycznych UWM w Olsztynie, 2020, S. 133-157.

287. RMB Tracker Monthly reporting and statistics on renminbi (RMB) progress towards becoming an international currency? May 2018. URL: <https://www.swift.com/our-solutions/compliance-and-shared-services/business-intelligence/renminbi/rmb-tracker/document-centre> (дата звернення: 01.10.2019).

288. Roberts E. B., Easley C. Entrepreneurial Impact: The Role of MIT – An Updated Report. Kaufman Foundation of Entrepreneurship, February 2009.

289. Robinson W. I., Harris J. 'Towards a global ruling class? Globalization and the transnational capitalist class'. *Science & Society*. 2000. № 64 (1). P. 11-54.

290. Romer P. M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*. No. 98 (5). Part 2. P. 71-102.

291. Romer P. M. Increasing returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*. 1986. №5. P. 1002-1037.

292. Rosenblum M. Immigration Enforcement at the Worksite: Making it Work / M. Rosenblum. *Task Force Brief №6*. – Washington, DC: Migration Policy Institute, November 2005.

293. Rostow W. W. Is There Need for Economic Leadership?: Japanese or U.S.? *The American Economic Review*. 1985. Vol. 75. No. 2. P. 285-291.

294. Rotberg R. Transformative Political Leadership: making a difference in the developing world. 2012.

295. RTAs currently in force (by year of entry into force), 1948-2021. Regional Trade Agreements Database. WTO. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (дата звернення: 02.05.2021).

296. Saletan W. A History of Deception. The definitive timeline of what Ted Cruz said and did in the 2013 immigration debate / W. Saletan // *Slate*, Jan. 10, 2016.

297. Sam R. Here's what the \$294 trillion market of global financial assets looks like. Business Insider, February 11, 2015. URL: <http://www.businessinsider.com/global-financial-assets-2015-2#ixzz3g59m5Fic> (дата звернення: 18.11.2017).
 298. Science & Engineering Indicators 2000. Volume 2. NSB, 2000.
 299. Science & Engineering Indicators 2016. National Science Foundation, 2016.
 300. Science & Engineering Indicators 2018. National Science Board, 2018.
 301. Science and Engineering Indicators 2016. National Science Foundation, 2016.
- Appendix Table 4-6.
302. Science Technology and Innovation Outlook 2016. OECD. URL: <http://stats.oecd.org/#> (дата звернення: 02.09.2018).
 303. Share of world military expenditure of the 15 states with the highest military expenditure 2017. Statista. The Statistic portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/272481/shares-of-selected-countries-in-world-military-spending/> (дата звернення: 18.06.2019).
 304. Shaw E. S. Financial Deepening in Economic Development / E. S. Shaw. – New York: Oxford University Press, 1973.
 305. Shlapak A. V. Diversification of national financial markets in the context of globalization. *Науковий вісник Полісся*. 2018. №2 (14). Ч. 2. P. 135-142.
 306. Shlapak A. V. Regression analysis of interdependencies between US exports and independent variables. Proceedings of the Premium Online Forum «International Innovative Development: Problems and Prospects». Independent International Association Inter Continental. Singapore. April 24, 2020. P. 182-187.
 307. Shlapak A. V. The development of the world financial market in paradigm of globalization. *Nauka I Studia*. 2017. N 9 (170). Przemysl, Poland. P. 14-17.
 308. Shlapak A. V. The imperatives of national financial markets global diversification. *Nauka I Studia*. 2017. N12 (173). Przemysl, Poland. P. 3-6.
 309. Shlapak A. V., Laiko O. I., Balan O. S. Challenges and perspectives of institutionalization of investment activities stimulation means in the national economy. *Науковий вісник Полісся*. 2018. №1 (13). Ч. 1. P. 123-128.

310. Shlapak A., Vitrenko A., Tarasiuk H., Shevtsiv L., Dedilova T., Kosichenko I. Adaptation of Investment Strategy to Changes in Foreign Economic Activity of the Enterprise. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. 2019. Volume. 9 Issue. 2, December 2019. P. 2029-2035.
311. Shlapak A. Intensification of consolidation processes as a globalization imperative to diversify financial markets. International Scientific Conference «The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility». May 19th, 2017. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing. P. 36-38.
312. Shlapak A., Rysin V., Galenko O., Duchynska N., Kara N., Voitenko O. Financial Convergence as a Mechanism for Modifying Sectors of the Global Financial Services Market. *Universal Journal of Accounting and Finance*. 2021. Vol. 9. Issue P. 65-73.
313. Shott J. US-China Trade Friction: The WTO Dimension. Washington, PIIE, January 23, 2019. URL: [https://www. piie.com/system/files/documents/schott2019-01-23ppt.pdf](https://www.piie.com/system/files/documents/schott2019-01-23ppt.pdf) (дата звернення: 09.08.2019).
314. Singer D.J. The Global System and its Sub-System. A Developmental View. New York, 1971.
315. Statistical Abstract of the United States 1996. The 116-th Edition. Issued October 1996. – U.S. Department of Commerce, 1996.
316. Statistical Abstract of the United States 2012. Census Bureau, 2012.
317. Strengthening public R&D Capacity and Infrastructures. URL: <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/united-states> (дата звернення: 02.05.2021).
318. Subramanian A. Eclipse: Living in a Shadow of China`s Economic Dominance. Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics, 2011.
319. Survey of Current Business, July 2001.
320. Survey of Current Business, July 2012.
321. Survey of Current Business, July 2016.
322. Survey of Current Business, September 2015.

323. Table 12: Portfolio Investments Assets: Top Ten Economies by Size of Holdings. IMF. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=32985> (дата звернення: 12.04.2021).

324. Template on international reserves and foreign currency liquidity. Background. European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/balance_of_payments_and_external/international_reserves/templates/html/index.en.html (дата звернення: 13.12.2020).

325. The 15 countries with the highest military spending worldwide in 2017 (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/262742/countries-with-the-highest-military-spending/> (дата звернення: 19.01.2019).

326. The 15 largest banks in the US. Bankrate, June 10, 2021. URL: <https://www.bankrate.com/banking/biggest-banks-in-america/> (дата звернення: 16.06.2021).

327. The 2017 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Publications Office of the European Union, 2017.

328. The 2020 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. EU R&D Scoreboard. Publications Office of the European Union, 2020.

329. The Balance of Financial Terror, circa August 9, 2007. URL: <https://www.cfr.org/blog/balance-financial-terror-circa-august-9-2007> (дата звернення: 12.11.2017).

330. The Banker Database Research Universe. URL: <https://www.thebankerdatabase.com/index.cfm/banks/all/?letter=J> (дата звернення: 22.04.2020).

331. The Contributions of New Americans in Texas. New American Economy Report, August 2016.

332. The Gartner Supply Chain Top 25 for 2020. Gartner Announces Rankings of the 2020 Supply Chain Top 25. Stamford, Conn., May 20, 2020. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-05-20-gartner-announces-rankings-of-the-2020-supply-chain-top-25> (дата звернення: 14.09.2020).

333. The Global 500: The Top 10. URL: <http://fortune.com/global500/> (дата звернення: 13.10.2020).

334. The Global Competitiveness Report 2019. Insight Report. WEF, 2019.

335. The Global Enabling Trade Report 2016. Insight Report. World Economic Forum and the Global Alliance for Trade Facilitation. 2016.

336. The Global Risks Report 2017. 12th Edition. Insight Report. – World Economic Forum, 2017.

337. The Gold Book of Venture Capital Firms. Kennedy Information. LLC. - Fitzwilliam. New Hampshire, 2002.

338. The History of UNCTAD 1964-1984. New York: United Nations, 1985.

339. The International Role of the Euro. European Central Bank. Eurosystem, July 2017.

340. The International Role of the Euro. European Central Bank. Eurosystem, June 2020.

341. The long view: how will the global economic order change by 2050? PricewaterhouseCoopers LLP, February 2017.

342. The President's Immigration Accountability Executive Action of November 20, 2014. – CRS Report. Overview and Issues, February 24, 2015.

343. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2019. – UNCTAD, 2020.

344. The Year in Trade 2005. Operations of the Trade Agreements Program. 57-th Report. United States International Trade Commission, August 2006. Publication Number: 3875.

345. The Year in Trade 2010. Operations of the Trade Agreements Program. 62-nd Report. – United States International Trade Commission, July 2011. Publication Number: 4247.

346. The Year in Trade 2012. Operation of the Trade Agreements Program. 64-th Report. United States International Trade Commission, July 2013. Publication 4416.

347. The Year in Trade 2014. Operation of the Trade Agreements Program. 66-th Report. United States International Trade Commission, July 2015. Publication Number: 4543.

348. The Year in Trade 2015. Operations of the Trade Agreements Program. 67-th Report. – United States International Trade Commission, July 2016. Publication Number: 4627.

349. The Year in Trade 2016. Operation of the Trade Agreements Program. 68-th Report. – United States International Trade Commission, July 2017. Publication Number: 4711.

350. The Year in Trade 2019. Operations of the Trade Agreements Program. 71-st Report. – United States International Trade Commission, August 2020. Publication Number: 5055.

351. Tichy N., Cohen E. The leadership engine: How winning companies build leaders at every level. New York: Harper business, 2002.

352. Top 100 Worldwide Universities Granted U.S. Utility Patents in 2020. IPO – NAI, 2021. URL: <https://academyofinventors.org/wp-content/uploads/2021/06/NAI-IPO-Top-100-Universities-Granted-U.S.-Utility-Patents-2020.pdf> (дата звернення: 06.02.2021).

353. Total Assets, All Commercial Banks // Economic Research of the Federal Reserve Bank of St. Louis. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/TLAACBW027SBOG> (дата звернення: 19.03.2021).

354. Total financial assets of households in the United States from 2000 to 2020 (in billion U.S. dollars). Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/188542/financial-assets-of-households-in-the-us/> (дата звернення: 08.03.2021).

355. Total reserves (includes gold, current US\$). International Monetary Fund, International Financial Statistics and Data Files. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?end=2016&start=2000&view=chart> (дата звернення: 29.06.2020).

356. TPP Trade Deal: Text published online. URL: <http://www.theguardian.com/business/2015/nov/05/tpp-trade-deal-new-zealand-releases-text-online> (дата звернення: 15.03.2018).

357. Trade Policy Review Report by the Secretariat. United States. WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/382, 12 November 2018.

358. Trade Policy Review Report by the Secretariat. United States. WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/350, 14 November 2016.

359. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States. WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/235, 25 August 2010.

360. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States. WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/307, 11 November 2014.

361. Trans-Pacific Partnership Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors. Washington, DC: U.S. International Trade Commission, 2016.

362. Trans-Pacific Partnership: What is it and why does it matter? BBC News, 23 January 2017. URL: <https://www.bbc.com/news/business-32498715> (дата звернення: 19.03.2018).

363. TRUMP Make America Great Again. Immigration Reform That Will Make America Great Again. URL: donaldjtrump.com/positions/immigration-reform (дата звернення: 04.05.2019).

364. Trzmielak D. Science and Business Cooperation. Barriers in Poland within the context of Selected European and North American Countries. MINIB. 2015. Vol. 18. Issue 4. P. 147-164.

365. U.S. Agriculture Benefits from Trade Agreements. Washington, DC: U.S. Department of Agriculture, 2014. URL: http://www.fas.usda.gov/sites/default/files/2014-09/us_ag_benefits_from_trade_agreements.pdf (дата звернення: 21.02.2018).

366. U.S. Businesses Reported \$441 Billion for R&D Performance in the United States During 2018, a 10.2% Increase from 2017. National Center for Science and Engineering Statistics. NSF 20-316. August 2020.

367. U.S. Immigration and Customs Enforcement Fiscal Year 2020 Enforcement and Removal Operations Report. U.S. Immigration and Customs Enforcement, 2021.

368. U.S. International Investment Position, Fourth Quarter and Year 2020. URL: <https://www.bea.gov/news/2021/us-international-investment-position-fourth-quarter-and-year-2020> (дата звернення: 10.02.2021).

369. U.S. International Services Trade in Services in 2019 and Services Supplied Through Affiliates in 2018. October 2020. Volume 100, Number 10. URL: <https://apps.bea.gov/scb/2020/10-october/pdf/1020-international-services.pdf> (дата звернення: 30.12.2020).

370. U.S. International Trade in Goods and Services May 2021. News Release. Bureau of Economic Analysis. US Census Bureau. US Department of Commerce, July 2, 2021. URL: <https://www.bea.gov/sites/default/files/2021-07/trad0521.pdf> (дата звернення: 08.08.2021).

371. U.S. jobs supported by goods exports to NAFTA countries from 1999 to 2015. Statista. The Statistic Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/664496/us-jobs-supported-by-goods-exports-to-nafta/> (дата звернення: 30.10.2018).

372. U.S. Net International Investment Position. Fourth Quarter and Year 2016. Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce, March 29, 2017. URL: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/intinv/2017/intinv416.htm> (дата звернення: 31.01.2019).

373. U.S. Net International Investment Position. Fourth Quarter and Year 2020. Survey of Current Business, March 31, 2021. URL: <https://www.bea.gov/news/2021/us-international-investment-position-fourth-quarter-and-year-2020> (дата звернення: 29.04.2021).

374. U.S. Net International Investment Position. Fourth Quarter and Year 2016. Survey of Current Business, April 2017.

375. U.S. Overseas Loans and Grants. Obligations and Loan Authorizations July 1, 1945 – September 30, 2016. CONG-R-0105. USAID, 2017.

376. U.S. Overseas Loans and Grants. Obligations and Loan Authorizations July 1, 1945 – September 30, 2018. CONG-R-0105. USAID, 2019. (дата звернення: 04.01.2020).

377. U.S. private services exports to the World, by category, 2017–19. USITS. URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/other/appendixa.html> (дата звернення: 28.09.2020).

378. U.S. private services imports from the World, by category, 2017–19. USITS. URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/other/appendixa.html> (дата звернення: 28.09.2020).

379. Underhill G. R., Zhang X. Setting the rules: private power, political underpinnings, and legitimacy in global monetary and financial governance. *International Affairs* 84:3, May 2008. P. 535-554.

380. Understanding the Project Cycle. World Bank Corporate Procurement. The World Bank. URL: <https://2016.export.gov/worldbank/understandingtheprojectcycle/index.asp> (дата звернення: 26.05.2019).

381. United States Consumer Spending 1950-2017. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/consumer-spending> (дата звернення: 09.11.2020).

382. United States Consumer Spending 1950-2021. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/consumer-spending> (дата звернення: 09.11.2020).

383. United States Consumer Spending Forecast. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/consumer-spending> (дата звернення: 09.11.2020).

384. United States Gross Federal Debt to GDP. Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/government-debt-to-gdp> (дата звернення: 21.06.2019).

385. United States of America and the WTO. WTO. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/usa_e.htm (дата звернення: 09.11.2019).

386. Universities hosting the most international students in the United States 2019/20. Statista. The Statistical Portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/237695/international-students-in-us-universities/> (дата звернення: 10.10.2020).

387. Universities in the United States with the highest R&D expenditures in 2019 (in million U.S. dollars). Statista. The Statistic portal. URL: <https://www.statista.com/statistics/696526/top-us-universities-for-rnd-expenditure/> (дата звернення: 08.08.2019).

388. USDA Awards Funds for Fiscal Year 2017 Market Development Programs. New Releases. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service, November 15, 2016. URL: <https://www.fas.usda.gov/newsroom/usda-awards-funds-fiscal-year-2017-market-development-programs> (дата звернення: 06.11.2020).

389. USDA Awards Funds for Fiscal Year 2019 Market Development Programs. New Releases. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service, November, 2019. URL: <https://www.fas.usda.gov/newsroom/usda-awards-funds-fiscal-year-2017-market-development-programs> (дата звернення: 06.11.2020).

390. Wall Street and Regulation / Ed. by S.L. Hayes, III. Boston, 1987.

391. Wallerstein I. The Modern World-System. Vol. I-III. San-Diego, 1974-1989. Collinns, 1993.

392. Wallerstein I., Hopkins T. (eds.) Age Transition: Trajectory World-System, 1945-2025. London: Collinns, 1996.

393. Walter I. Economic drivers of structural change in the global financial services industry. Long range planning. Oxford etc., 2009. Vol. 42. No. 5-6. P. 588-613.

394. What Is the North American Free Trade Agreement? URL: <https://www.thebalance.com/nafta-definition-north-american-free-trade-agreement-3306147> (дата звернення: 08.11.2020).

395. World – Merchandise Exports. Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/world/merchandise-exports-us-dollar-wb-data.html> (дата звернення: 06.06.2020).

396. World Bank Indicators. Structure of Output. Table 4.2. URL: wdi.worldbank.org/table/4.2 (дата звернення: 15.05.2020).

397. World Development Indicators: Science and Technology. The World Bank, 2021. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13> (дата звернення: 11.09.2019).

398. World Integrated Trade Solutions. World Bank. URL: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Compare/country/USA/inlicator/AHS-SMPL-AVRG/partner/WLD/product/Total/country/CHN;/show/data> (дата звернення: 25.10.2020).

399. World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy. Geneva and New York: United Nations, 2010.

400. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Geneva and New York: United Nations, 2013.

401. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. Geneva and New York: United Nations, 2014.

402. World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. Geneva and New York: United Nations, 2017.

403. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies. UNCTAD, 2018.

404. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. UNCTAD, 2019.

405. World Investment Report 2021: Investing in Sustainable Recovery. UNCTAD, 2021.

406. World Trade Organization. Annual Report 2015. WTO, 2015.

407. World Trade Organization. Annual Report 2017. WTO, 2017.

408. World Trade Statistical Review 2017. WTO, 2017.

409. Worldwide R&D incentives reference guide 2014-15. EY, 2015.

410. Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2017. EY, 2017.

411. Year of International Organizations 2020-2021. Union of International Association, 2020.

412. Yergin D. Unconventional Oil and Gas Revolution in US «Goes Beyond Energy Itself». Testimony before US House Energy and Commerce Subcommittee on Energy and Power. HIS Market, February 5, 2013. URL: <http://press.ihs.com/press-release/energy-power/daniel-yergin-unconventional-oil-and-gas-revolution-us-goesbeyond-energy> (дата звернення: 09.11.2018).

413. Yiyao W. Alibaba among top R&D spenders. China Daily, 27.10.2017. URL: https://www.chinadaily.com.cn/kindle/2017-10/27/content_33772714.htm (дата звернення: 26.09.2019).

414. Zanfei A. Transnational firms and the changing organisation of innovative activities. Cambridge Journal of Economics. 2000. Vol. 24. P. 515-542.

415. Zehner W. B., Trzmielak D., Gwarda-Gruszczyńska E., Zehner J. A. Business Incubator in the USA. URL: https://www.researchgate.net/publication/282668212_BUSINESS_INCUBATION_IN_THE_USA (дата звернення: 11.11.2020).

416. Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин: кол. моногр. / О. В. Баула, Т. М. Вісина, О. М. Лютак [та ін.]. Луцьк: Вежа Друк, 2017.

417. Аналитика: Индия – самый быстроразвивающийся онлайн-рынок в мире. Roem, 23 сентября 2015. URL: <https://roem.ru/23-09-2015/207711/india-sea/> (дата звернення: 27.10.2019).

418. Антонюк Л. Л., Антонюк Б. О., Хлистова О. С. Стратегічні напрями забезпечення конкурентного лідерства Китаю. *Китаєзнавчі дослідження*. 2016. №1-2. С. 49-61.

419. Антонюк Л. Л., Гарднер Г., Циркун О. І. Інноваційні стратегії дослідницьких університетів світового класу США. *Університетська освіта*. 2017. №4. С. 21-27.

420. Баранецький І. О. Економічна дипломатія Сполучених Штатів Америки. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2015. Вип. 22 (3). С. 154-160.

421. Баранецький І. О. Роль санкційної політики США у протидії російській агресії. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2016. Вип. 23 (3). С. 62-69.

422. Басняк Ю. Методологічні підходи у тлумаченні сучасних трансатлантичних відносин: школа неореалізму. *Історико-політичні проблеми сучасного світу*. 2015. Т. 29-30. С. 264-269.

423. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки. Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. 2011. Випуск 2 (67). С. 3-26.

424. Блондель Ж. Политическое лидерство. Путь к всеобъемлющему анализу. М.: Рос. акад. упр., 1992.

425. Блэквилл Р., Харрис Дж. Война иными средствами. Геоэкономика и искусство управления государством (пер. с англ.) М.: Изд-во АСТ, 2017.

426. Бобух І. М. Оцінка національного багатства у контексті міжнародного досвіду. Економіка і прогнозування. 2011. №2. С. 24-39.

427. Богаевская О. В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике. М.: ИМЭМО РАН, 2012.

428. Борисенко А. И., Емельянов А. Л., Козиевская Е. В., Яценко Е. Б. Международный опыт привлечения бизнеса к программам содействия международному развитию. *Вестник Международных организаций*. 2011. №2 (33). С. 4-10.

429. Борисоглебская А. А. Американский доллар за границей. США – Канада: экономика, политика, культура. 1998. №1.

430. Бранд М. Долларовый империализм 2015 года издания. ПолиСми, 9 марта 2015 г. URL: <http://polismi.ru/ekonomika/romansy-o-finansakh/1040-dollarovyj-imperializm-2015-goda-izdaniya.html> (дата звернення: 28.10.2019).

431. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуации в современном мире. СПб., 2001.

432. Валлерстайн И. Три отдельных случая гегемонии в истории капиталистической мир-экономики. Ойкумена. Альманах сравнительных

исследований политических институтов, социально-экономических систем и цивилизаций. 2003. Вып. 1. Х.: Константа, 2003. С. 160-169.

433. Васильев М. В. Семейные традиции венчурного инвестирования: американский и международный опыт. Россия и Америка в XXI веке. 2016. №3. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=531> (дата звернення: 25.11.2019).

434. Васютченко И. Н. Государственная поддержка экспорта: мировой опыт. Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. Том 8. №1 (часть 3). С. 243-250.

435. Ващенко В., Марченко К. Раунд розвитку: основні результати та перспективи імплементації. *Міжнародна економічна політика*. 2004. №1 (1). С. 11-21.

436. Вергун В. А. Економічна дипломатія США: суть та особливості. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2009. Випуск 86. Частина I. С. 173-179.

437. Вергун В. А., Ступницький О. І. Механізм трансферу технологій та оцінка його ефективності (на прикладі університетів США). *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Т. 2. №111. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/view/307/278> (дата звернення: 24.06.2018).

438. Вергун В. А., Ступницький О. І. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації». *Міжнародні відносини*. Серія «Економічні науки». 2014. №3. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030 (дата звернення: 25.08.2019).

439. Верижников А. Деглобализация как сценарий: маркетинг во фрагментированном мире. Психология и бизнес. URL: <https://www.psychology.ru/library/3717> (дата звернення: 08.03.2020).

440. Верховный суд США не дал хода плану Обамы по иммиграции. Голос Америки, 23 июня 2016 г. URL: <https://www.golos-ameriki.ru/a/cn-scotus-1st-update/3389136.html> (дата звернення: 26.12.2020).

441. Втрати Росії від санкцій оцінили в \$250 млрд. Znaj.ua, 15 березня 2018 р. URL: <https://znaj.ua/content/vtraty-rosiyi-vid-sankciy-ocinyly-v-250-mlrd> (дата звернення: 23.10.2019).

442. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна: монографія / М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2010.

443. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія / О. Ю. Біленький, Я. М. Столярчук, О. М. Галенко, В. М. Столярчук. К.: КНЕУ, 2016.

444. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / Наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2018.

445. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.]; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2013.

446. Глущенко Ю. Н. Внешнеэкономическая стратегия США: фактор Китая. Проблемы национальной стратегии. 2015. №6 (33). С. 164-185.

447. Годлюк А. Аналітичні інститути та їх роль у зовнішній політиці США. Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство. – Ч. 2: зб. Матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 15.05.2015) / упоряд. Калитчак Р. Г., Зазуляк З. М. – Львів: Центр американських студій ФМВ ЛНУ ім. І. Франка, 2015. С. 27-31.

448. Голуб С. В. Тенденції та особливості розвитку фінансових ринків світу та України. *Наукові праці НДФІ*. 2016. №1 (74). С. 126-136.

449. Господарчук Г. Г. Будущее мировой валютной системы. Финансы и кредит. 2012. №9 (489). С. 2-9.

450. Давыдов А. Ю. Соединенные Штаты в глобальной экономике. *Россия и Америка в XXI веке*. 2015. №2. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=446> (дата звернення: 11.08.2018).

451. Давыдова И. К. Современная политика США в области иммиграции в контексту глобальных процессов начала XXI века. *Россия и Америка в XXI веке*. 2016. №3.

452. Дегтерев Д. А. Политэкономия международных финансов. *Валютное регулирование и валютный контроль*. 2012. №1. С. 16-20.

453. Дегтерев Д. А. Содействие международному развитию: Эволюция международно-правовых режимов и эффективность внешней помощи. М., Ленанд, 2011.

454. Дегтерев Д. А. Участие предпринимательских структур в программах международной помощи. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2012. №11. С. 25-33.

455. Дегтерев Д. А. Экспортная стратегия США как инструмент антикризисной политики. *Мировое и национальное хозяйство*. 2012. №4 (23). URL: <http://www.mirec.ru/2012-04/eksportnaa-strategia-ssa-kak-instrument-antikrizisnoj-politiki> (дата звернення: 18.07.2018).

456. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: монография / В. В. Дементьев. Донецк: Каштан, 2003.

457. Дефицит бюджета США в 2020 фингоду утроился. Интерфакс, 19 октября 2020 р. URL: <https://www.interfax.ru/business/732052> (дата звернення: 15.11.2020).

458. Джалилов А. Количественные параметры системы международного производства ТНК. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2015. №5. URL: journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2601/2309 (дата звернення: 16.09.2018).

459. Дзяд О. В., Гречин К. О. Результати та перспективи модернізації НАФТА в контексті політики Д. Трампа. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2019. Випуск 28. Частина 1. С. 88-95.

460. Дмитриев С. Протекционистский вектор торговой политики администрации Трампа. *Мировая экономика и международные отношения*. 2020. Том 64. №2. С. 15-23.

461. Долгов С. И., Савинов Ю. А. Фундаментальное исследование экономики США. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2009. №5 (май). С. 66-72.

462. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні: монографія / За ред. А. Ф. Павленка, Л. Л. Антонюк. К.: КНЕУ, 2014.

463. Дугінець Г., Головня Ю. Вплив глобальних ланцюжків створення вартості на економіку США. Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство. Ч. 1: зб. матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 15.05.2015) / упоряд. Калитчак Р. Г., Зазуляк З. М. – Львів: Центр американських студій ФМВ ЛНУ ім. І. Франка, 2015. С. 152-159.

464. Експерти оцінили шалені мільярдні втрати Росії через західні санкції. Гроші, 4 жовтня 2016 р. URL: <https://tsn.ua/groshi/eksperti-ocinili-shalenomilyardni-vtrati-rosiyi-cherez-zahidni-sankciyi-779360.html> (дата звернення: 15.09.2017).

465. Емельянов С. В. Научно-технологическая политика США во втором десятилетии XXI века: бюджетное измерение. *Россия и Америка в XXI веке*. 2017. №2. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=576> (дата звернення: 25.11.2019).

466. Емельянов С. В., Кузнецова Г. В., Подбиралина Г. В. США в международной торговле. *Россия и Америка в XXI веке*. 2014. №1. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=402> (дата звернення: 06.06.2017).

467. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; головний ред. В. Г. Кремень. К.: Юрінком Інтер, 2008.

468. Ефремов И. Иммиграционная политика в США. Демографическое обозрение. 2015. №2. С. 121-129.

469. Зарицька Н. С. Економічне співробітництво України і США у форматі нового світопорядку. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. К.: КНЕУ, 2016.

470. Зименков Р. И. Воздействие иностранного капитала на социально-экономическое положение США и России (на примере прямых иностранных

инвестиций). *Россия и Америка в XXI веке*. 2016. №3. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=529> (дата звернения: 10.10.2018).

471. Зименков Р. И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК. *Россия и Америка в XXI веке*. 2015. №1. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=432> (дата звернения: 09.10.2018).

472. Зименков Р. И. США на мировом рынке услуг в начале XXI в. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2013. №8. С. 12-33.

473. Зинов В. Полезное ископаемое: взгляд на трансфер технологий американского университета изнутри. *Бизнес-журнал*. 2011. №12. С. 58-59.

474. Знаменский А. О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2008. №4. С. 11-19.

475. Зонова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2003.

476. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. Вінниця: Універсум, 2008.

477. Иммиграционная реформа Трампа: кто выиграет, а кто проиграет из жителей бывшего СССР? Настоящее время, 3 августа 2017 г. URL: <https://www.currenttime.tv/a/28657120.html> (дата звернения: 05.09.2018).

478. Кадочников П. А., Стапран Н. В. Транстихоокеанское партнерство: основные обязательства участников и последствия для международной торговли. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2016. №2. С. 21-31.

479. Как Америка стала жертвой торговой войны Трампа с Китаем. *BBC News*, 14 января 2020 г. URL: <https://www.bbc.com/russian/features-51053020> (дата звернения: 13.09.2020).

480. Как коронавирус повлиял на мировую экономику. *Refinitiv*, June 8, 2021. URL: <https://www.refinitiv.ru/blog/market-insights/vliyanie-koronavirusa-na-mirovuyu-ehkonomiku/> (дата звернения: 10.08.2021).

481. Калашнікова С. А. Еволюційні рівні та професіоналізація управління. *Освітологічний дискурс*. 2010. №2. С. 50-70.

482. Капица Л. М. Роль помощи международному развитию в достижении целей и задач, поставленных в Декларации. *Вестник МГИМО-Университета*. 2012. №2 (23). URL: <https://vestnik.mgimo.ru/jour/article/view/1932> (дата звернення: 11.11.2017).

483. Капица Л. М. Старение населения в индустриально развитых странах и миграционная политика (часть I). URL: <http://mirec.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2016-1-kapitsa.pdf> (дата звернення: 10.12.2020).

484. Капица Л. М. Тысячелетия. *Вестник МГИМО Университета*. 2012. №2. С. 39-46.

485. Капітоненко М. Динаміка міжнародних систем: перерозподіл силових ресурсів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Міжнародні відносини*. 2012. Вип. 38-39. С. 32-34.

486. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: монография. Н. Новгород: ННГАСУ, 2011.

487. Китай и США – игра с нулевой суммой или взаимовыгодное сотрудничество? *Жэньминь Жибао*, 01.10.2015. URL: <http://inosmi.ru/usa/20151004/230623296.html> (дата звернення: 13.09.2019).

488. Кобзарева И. И., Останина А. М. Обзор ведущих теорий эмоционального интеллекта. Педагогика и психология: актуальные вопросы теории и практики: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 июля 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. №2 (7). С. 244-246.

489. Ковальчук А. Т. Тіньовий банкінг у геофінансовій сфері. *Фінанси України*. 2014. №1. С. 67-75.

490. Козюк В. В. Валютні резерви в глобальних умовах. *Фінанси України*. 2007. № 2. С. 127-137.

491. Комаревич Я. У США назвали втрати Росії від санкцій. *Преса України*, 28 вересня 2016 р. URL: <http://uaipress.info/uk/news/show/145474> (дата звернення: 14.07.2019).

492. Комлева В. В. Лидерство как фактор устойчивого развития общества: российские и зарубежные исследования. *Среднерусский вестник общественных наук*. 2015. №6. С. 12-22.

493. Кондратов Д. И. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной политики. *Экономический журнал ВШЭ*. 2015. Т. 19. №1. С. 128-157.

494. Коробков А. США – страна иммигрантов. *Демоскоп Weekly*. №351-352, 27 октября – 16 ноября 2008 г. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0351/tema02.php#_FN_9 (дата звернення: 18.11.2019).

495. Країни Транстихоокеанського партнерства підписали угоду без США. *DW*, 08.03.2018 р. URL: <http://www.dw.com/uk/> (дата звернення: 18.08.2019).

496. Крылова Т. А. Развитие теорий лидерства в экономической науке. *Экономический журнал*. 2015. №1 (37). С. 53-70.

497. Ларин С. Н., Баранова Н. М., Хрусталева Е. Ю. Развитие IT-индустрии как определяющая тенденция роста экономики знаний: анализ опыта США и России. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2017. Т. 13. Вып. 4. С. 615-630.

498. Лебедева Л. Ф. Иммиграционная политика США: основополагающие цели и принципы. *Вестник РЭУ*. 2013. №11. С. 94-101.

499. Лебедева Л. Ф. Трансконтинентальные партнерства на перепутье: факторы, риски, последствия. *Контуры глобальных трансформаций*. 2017. Том 10. №4. С. 54-69.

500. Лютак О. М., Баула О. В., Хвищук П. В. Оцінка впливу державного боргу на економіку країни: порівняльний аналіз державного боргу США та України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. Випуск 24. Частина 1. 2019. С. 34-39.

501. Лютак О. М., Баула О. В., Шуляк А. П. Вплив глобальних трансформацій світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій на міжнародну конкурентоспроможність. *Актуальні проблеми економіки*. № 9. 2020. С. 97-106.

502. Мазуренко В. П. Сучасні детермінанти управління інноваційною діяльністю у контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Стратегія розвитку України. *Економіка, соціологія, право*. 2013. №2. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/6271/6991> (дата звернення: 15.11.2019).

503. Маркевич К. Л. Позиціонування прямих іноземних інвестицій у системі економічної безпеки України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. №3 (74). С. 91-104.

504. Маркевич К., В. Омельченко. Глобальні енергетичні тренди крізь призму національних інтересів України. Аналітична доповідь. Київ: Заповіт, 2016.

505. Международные экономические отношения: монография / Под ред. Н. Н. Любимова. Институт международных отношений. М.: Книга по требованию, 1957.

506. Мельничук Н. Лідерство США в умовах глобальних трансформацій. *Політичний менеджмент*. 2013. №1-2. С. 202-212.

507. Мерзлякова С. Б. Современные теории лидерства в экономической науке управления. IX Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых «Россия молодая», 18-21 апреля 2017 г.

508. Минакова Н. В. Соглашения о свободной торговле и их значение для экономики США. *Россия и Америка в XXI веке*. 2016. №3. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=534> (дата звернення: 15.05.2018).

509. Міжнародна економіка: підручник / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014.

510. Модель «гегемоністичної стабільності» постбіполярної міжнародної системи та місце в ній України. Center for International Studies. URL: <http://www.cirs.kiev.ua/index.php?cmd=Index/Page&page=0211> (дата звернення: 09.11.2019).

511. Московкин В. М., Колесникова Н. И., Рилач Н. М. Гравитационная модель для внешней торговли Украины со странами ЕС. *Бизнес информ.* 2007. №7. С. 26-32.
512. Муршудли Ф. Современные тренды развития глобальных банков в контексте финансовой глобализации. *Економіка*. 2014. Вип. 1 (154). С. 61-68.
513. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М., 1972.
514. Німченко Н. С. Аналітична оцінка сучасного стану зовнішньоторговельного співробітництва України і США. *Формування ринкової економіки*. 2014. №32. С. 275-290.
515. Німченко Н. С. Характер українсько-американської інвестиційно-виробничої кооперації у контексті залучення України до глобального відтворювального процесу. *Економіка та підприємництво*. 2014. №32. С. 65-80.
516. Орехова Т. В., Іванов А. В. Детермінанти формування конкурентної політики країн. *Економіка і організація управління*. 2018. Вип. 3. С. 6-15.
517. Орехова Т. В., Іванов А. В. Імперативи взаємовпливу інвестування та процесу транскордонних злиттів і поглинань. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 10. Електронне видання. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3491/3161 (дата звернення: 09.09.2019).
518. Орехова Т. В., Іщук Ю. А. Вплив основних глобальних проблем сучасності на розвиток світової економіки. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Т. 25. Вип. 9. С. 44-58.
519. Орехова Т. В., Тертичний Я. С. Драйвери трансформацій міжнародних виробничих систем в умовах дигіталізації глобальної економіки. *Збірник наукових праць «Економіка і організація управління»*. 2017. № 3. С. 29-38.
520. Очеретний Д. С. Світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. №1. С. 59-66.
521. Пахомова Н. І. Економізація дипломатичної служби як головний напрям її модернізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. №19. С. 30-32.

522. Пенюгалов А. В., Аипов А. Н. Зарубежный и российский опыт функционирования паевых инвестиционных фондов. *Финансы и кредит*. 2010. №20 (404). С. 13-17.

523. Петровская Н. Е. Иммигранты на американском рынке труда. *Вестник университета*. 2016. №10. С. 80-84.

524. Піпченко Н. О. Цифрова дипломатія як інструмент зовнішньополітичної діяльності США. *Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки»*. 2015. №5.

525. Плащинский А. Экономическая дипломатия США. План Маршалла и доктрина Трумэна как элементы одной стратегии. *Белорусский журнал международного права и международных отношений*. 2003. №4. URL: <http://evolutio.info/content/view/908/143/> (дата звернення: 14.05.2018).

526. Плевако И. Г. Инструменты геополитического влияния США на страны Латинской Америки. URL: lib.vsu.by/xmlui/bitstream/handle/123456789/.../И.Г.%20Плевако.pdf?... (дата звернення: 09.04.2019).

527. Поєдинок В. В. Правові режими міжнародної торгівлі та інвестицій: відмінності, зближення, імплікації для національного законодавця. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право*. 2014. Випуск 28. Том 1. С. 186-189.

528. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение: монография / Якунин В.И., Сулакшин С.С., Аверкова Н.А. Под общ. ред. С. С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2012.

529. Портанский А. П. О перспективах межрегиональных торговых соглашений. *Мировая экономика*. 2017. №3. С. 47-53.

530. Портной М. А. Противоречия развития финансового рынка США. Россия и Америка в XXI веке. 2009. №3. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=168> (дата звернення: 15.06.2019).

531. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. К.: КНЕУ, 2008.

532. Порхун Е. Ю. Спин-компании для отечественных вузов. Креативная экономика. 2011. №5. С. 103-108.

533. Приходько О. В., Смирнов П. Е. Меняющаяся конфигурация мирового порядка: основные тенденции и роль США. *Россия и Америка*. 2017. №3. URL: http://www.rusus.ru/?act=read&id=584#_ftn4 (дата звернення: 14.08.2018).

534. Приходько С. В. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России / С. В. Приходько, Воловик Н. П., Энтов Р. М. и др. Институт экономики переходного периода. Москва, 2007.

535. Психология современного лидерства: американские исследования / авт.-сост. Дж. Каджеми, К. Дж. Ковальски. М.: Когито-Центр, 2007.

536. Резнікова Н. В. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №10. С. 5-10.

537. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 17-24.

538. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. *Ефективна економіка*. 2020. №9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172> (дата звернення: 11.03.2021).

539. Резнікова Н. В., Панченко В. Г., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4-10.

540. Рябцева Н. В. США временно прекратил работу экспортно-импортный банк. *Ведомости*, 01 июля 2015. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/07/02/598905-v-ssha-vremenno-prekratil-rabotu-eksportno-importnii-bank> (дата звернення: 23.09.2018).

541. Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах-членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Департамент агропромышленной политики. Евразийская экономическая комиссия. М., 2016.

542. Скок П. О. Експортно-кредитні агентства в системі фінансових механізмів торговельної політики держави. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 21. Частина 2. С. 173-176.

543. Смирнова И. К. Роль трудовой иммиграции в американской экономике. Россия и Америка в XXI веке. 2015. №2.

544. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія; За заг. редакцією Д. Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. К.: КНЕУ, 2007.

545. Сплетухов Ю. А. Страхование экспортных кредитов: зарубежный опыт. *Финансовый журнал*. 2014. №3. С. 150-160.

546. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2009.

547. Столярчук Я., Светлов А. Реалізація глобальних цілей США: континентально-інтеграційний контекст. *Міжнародна економічна політика*. 2013. №1 (18). С. 21-40.

548. Стратегії конкурентного розвитку у глобальній економіці: монографія / [А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, А. М. Колот та ін.]; за заг. ред. А. М. Поручника та Я. М. Столярчук. К.: КНЕУ, 2016.

549. Судакова Н. А. Партнёрство университетов и бизнеса как важный фактор научно-технического лидерства США. *США – Канада: экономика, политика, культура*. 2016. №12. С. 91-109.

550. Судакова Н. А. Современные тенденции развития корпоративных НИОКР в США. *Россия и Америка в XXI веке*. 2017. №2. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=577> (дата звернення: 22.08.2018).

551. Супян В. Б. Глобализация экономики США: масштабы, достижения и проблемы. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2015. №9.
552. Супян В. Б. Научно-технический потенциал – ключевой фактор развития экономики США в XXI веке. *Россия и Америка в XXI веке*. 2016. №2. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=506> (дата звернення: 02.12.2017).
553. Супян В. Б. США и Россия в мировой торговле в начале XXI века: состояние и перспективы. *Россия и Америка в XXI веке*. 2015. №3. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=462> (дата звернення: 03.09.2017).
554. Сурай І. Еліти в державному управлінні: феномен лідерства. *Вісник Національної академії державного управління*. 2011. №4. С. 70-76.
555. The international role of the euro. – European Central Bank, June 2021. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/ire/html/ecb.ire202106~a058f84c61.en.html> (дата звернення: 06.06.2021).
556. Терещенко С. В. Формування полівалютної світової фінансової системи. *Економіка і прогнозування*. 2014. №2. С. 149-160.
557. Торговая война между США и Китаем. Biteffect. URL: <https://biteffect.net/ru/torgovaja-vojna-mezhdu-ssha-i-kitaem/> (дата звернення: 05.12.2020).
558. Трамп призвал американские компании уйти из Китая (Twitter). ИНОСМИ, 23.08.2019. URL: <https://inosmi.ru/news/20190823/245692803.html> (дата звернення: 01.10.2019).
559. Труш С. М. Россия между Китаем и США: миропорядок, БРИКС, интеграция в АТР. *Сравнительная политика*. 2014. №1. URL: <http://lawinfo.ru/catalog/6653/7136/1/7766> (дата звернення: 07.12.2018).
560. Ушанов С. А. Американские транснациональные корпорации и вопросы внешнеэкономической безопасности. *Науковедение*. 2017. Том 9. №3. С. 1-12.
561. Ушанов С. А. Место США в глобальных потоках прямых иностранных инвестиций на современном этапе. *Науковедение*. 2017. Том 9. №1. С. 1-12.
562. Федулова Л. І. Державні закупівлі як засіб стимулювання інноваційної діяльності. *Стратегічні пріоритети*. 2011. №3 (20). С. 69-75.

563. Фікс М., Федоров С. Світовий досвід регулювання іноземного інвестування. *Бізнес-навігатор*. 2013. №3 (32). С. 117-119.
564. Фінансові ринки Південно-Східної Азії: диверсифікаційна панорама: монографія / Галенко О. М., Столярчук Я. М., Шлапак А. В. К: Новий друк, 2016.
565. Фліссак К. А. Глобалізація і нові виклики економічній дипломатії. *Економічний часопис ХХІ*. 2012. №1-2. С. 8-11.
566. Фостяк В. В. Функції банківського капіталу в забезпеченні розвитку банківської системи України. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2010. Випуск 20.1. С. 257-263.
567. Франция в глобальном мире: поиск конкурентной стратегии: монография / Я. М. Столярчук, Н. А. Татаренко, А. М. Поручник, К. И. Звиргзде. К.: ДАУ, 2017.
568. Хасбулатов Р. И. Позиции России на новом этапе международной интеграции / Р. И. Хасбулатов и др. М.: Ваш формат, 2015.
569. Хрутьба Ю. С. Гравітаційна модель для визначення взаємозв'язків у системі доставки товарної продукції. *Економіка та управління підприємством*. Випуск 4. 2017. С. 99-102.
570. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. М.: Новая школа, 1996.
571. Чанько А. Д., Баснер А. В. Корпоративные университеты: анализ деятельности в международных исследованиях. *Российский журнал менеджмента*. 2015. Том 13. №3. С. 79-110.
572. Чекашина Н. «План Маршалла»: спасти Европу и победить коммунизм. Дилетант, 3 апреля 2017 г. URL: <http://diletant.media/articles/35043242/>
573. Чугаєв О. А. Глобальні виміри економічної сили країни: монографія. К.: ВПЦ «Київський університет», 2017.
574. Чугаєв О. Сучасні детермінанти економічної сили країн. *Міжнародна економічна політика*. 2017. №1 (26). С. 119-136.
575. Шакиров А. Р. Проблемы эффективности официальной зарубежной помощи США. ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2011. С. 100-109.

576. Шатин И. А. Эволюция рынка венчурного инвестирования в развитых странах (на примере Соединенных Штатов Америки). *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. №27 (208). Серия «Экономика. Вып. 29. С. 42-46.

577. Швиданенко О. А. Глобалізація ринкової системи: детермінанти розвитку та регулювання. *Незалежний аудитор*. 2015. №14 (IV). С. 46-53.

578. Шепелєв М. А. Концепції гегемонії у сучасній геополітичній науці. *Грані*. 2013. №8 (100). С. 71-77.

579. Шлапак А. В. Венчурний інноваційний бізнес США як каталізатор НТП країни. *Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 24 березня 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація»*. – Львів: ЛЕФ, 2018. С. 28-32.

580. Шлапак А. В. Зовнішньоторговельна стратегія США та механізми її реалізації. *Принципи забезпечення розвитку підприємств в умовах змін ринкового середовища: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 8-9 грудня 2017 р.)*. – ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». У 2-х частинах. – О.: ЦЕДР, 2017. Ч. 1. С. 41-43.

581. Шлапак А. В. Імплементация інструментарію підтримки США експорту національних підприємств: теорія та практика. *Бізнес Інформ*. 2018. №7 (486). С. 44-50.

582. Шлапак А. В. Конкурентне лідерство країн в епоху глобалізації: Узагальнення теорій та ідеологій. *Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»*. 2018. Том 29 (68). №6. С. 1-5.

583. Шлапак А. В. Конкурентне лідерство США: глобальна парадигма і стратегічні пріоритети: монографія. К.: КНЕУ, 2019.

584. Шлапак А. В. Конкурентні переваги інноваційної системи США: інструментальна структура. Брошура. – Харків: ГО «Світовий порядок», 2019.

585. Шлапак А. В. Конкурентні позиції США на глобальному ринку: сучасні реалії. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 41-44.

586. Шлапак А. В. Концепт «м'якої» сили – головний канал реалізації національних інтересів США. *Глобальний економічний простір: тенденції та регулювання*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 12-13 квітня 2018р.). – Суми: УАБС, 2018. С. 62-64.

587. Шлапак А. В. Корпоративні стратегії інноваційного розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 35-38.

588. Шлапак А. В. Мережева модель досліджень інноваційної діяльності США. 2019. *Проблеми економіки*. № 3 (41). С. 23-28.

589. Шлапак А. В. Методологічний засновок теорії гегемоністської стабільності як одна з теорій глобального конкурентного лідерства. *Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 24 листопада 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2018. – Ч. 1. С. 39-41.

590. Шлапак А. В. Методологічні основи концептуальних конструкцій глобального конкурентного лідерства. *Тendenції розвитку економіки у 2018 році: аналітичний та теоретико методологічний аспекти*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 1 грудня 2018 р.). – Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. С. 51-53.

591. Шлапак А. В. Напрямки розвитку науково-технічного прогресу США. *Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 19 квітня 2019 р.). – Одеса: МГУ, 2019. С. 58-61.

592. Шлапак А. В. Національна валюта США як компонент глобального конкурентного лідерства в умовах глобалізації. *Інтелект XXI: наук.-економ. журн.* 2018. №5. С. 12-16.

593. Шлапак А. В. Нереалізований потенціал зовнішньої торгівлі США як основа глобального конкурентного лідерства. *Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»*. 2018. Том 29 (68). №4. С. 34-39.

594. Шлапак А. В. Нові пріоритети інноваційної політики США. *Причорноморські економічні студії*: наук. журн. 2018. Вип. 29. Ч. 1. С. 15-19.

595. Шлапак А. В. Олійник М. О. Динаміка іноземного інвестування в економіку США як інструмент її модернізації. *Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва*: Збірник матеріалів Дискусійної платформи; 17 травня 2019 р. – Київ: КНЕУ, 2019. С. 74-76.

596. Шлапак А. В. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства. *Бізнес Інформ*. 2019. №2 (493). С. 30-36.

597. Шлапак А. В. Система університетів США як інноваційний інструмент глобального конкурентного лідерства. *Створення ефективної фінансової інфраструктури в умовах інноваційної економіки*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 9 червня 2018 р.) У 2-х частинах. – Дніпро: НО «Перспектива», 2017. Ч. 1. С. 22-25.

598. Шлапак А. В. Стійкість американської фінансової системи у системі глобальних світових фінансів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 4 (16). С. 16-22.

599. Шлапак А. В. Фінансові ринки Південно-Східної Азії: Диверсифікаційна панорама: монографія / А. В. Шлапак, О. М. Галенко, Я. М. Столярчук. – К.: «Новий друк», 2016.

600. Шлапак А. В. Формування нового міжнародного порядку: регіональні інтеграційні пріоритети США. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020, №4. Т. 3. С. 112-116.

601. Шлапак А. В., Галенко О. М. Модель міжнародного порядку як основа інтеграційної політики США. – Київ: «Бравоглас». 2019.

602. Шлапак А. В., Конохов С. В. Глобальна продовольча проблема: економічний зміст та підходи до вирішення. *Науковий вісник Ужгородського*

національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 22. Ч. 3. С. 112-114.

603. Шувалов С. С. Современные тенденции развития системы государственных закупок для стимулирования инновационного обновления экономики. *Экономическая теория, анализ, практика*. 2015. Вып. 1. С. 74-87.

604. Щербата З. Я. Застосування гравітаційної моделі при оцінці україно-китайських економічних зв'язків. URL: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/scherb/stat/8.pdf> (дата звернення: 11.01.2020).

605. Щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1315/> (дата звернення: 06.11.2016).

606. Экономика США: ресурсы, структура и динамика / под ред. проф. В. Б. Супяна. М.: Магистр: ИНФРА – М, 2014.

607. Юданов А. Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2010. №5. С. 91-109.

608. Яковлев П. П. Интеграция в Латинской Америке: центростремительные и центробежные тренды. Контурь глобальных трансформаций. 2017. Том 10. №4. С. 86-100.

609. Якубовський С. Чинники надвисоких прибутків американських прямих інвесторів за кордоном. Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство. Ч. 1: зб. матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 15.05.2015) / упоряд. Калитчак Р. Г., Зазуляк З. М. Львів: Центр американських студій ФМВ ЛНУ ім. І. Франка, 2015. С. 203-206.

610. Яценко Н., Сколотняний Ю. Инновационное развитие: венгерский опыт и украинские реалии. *Зеркало недели*. – 9 февраля 2007 г. URL: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/innovatsionnoe_razvitie_vengerskiy_opyt_i_ukrainskie_realii.html (дата звернення: 08.12.2017).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Динаміка ключових показників зовнішньої торгівлі США протягом 1870-2020 рр., млрд. дол. США

Рік	Експорт			Імпорт			Зовнішньоторговельний обіг			Баланс		
	усього	товари	послуги	усього	товари	послуги	усього	товари	послуги	усього	товари	послуги
1870	...	0,4	...	...	0,4	...	...	0,8	...	...	0,0	...
1880	...	0,8	...	...	0,7	...	...	1,5	...	...	0,1	...
1890	...	0,9	...	...	0,8	...	...	1,7	...	...	0,1	...
1900	...	1,4	...	...	0,9	...	...	2,3	...	...	0,5	...
1910	...	1,7	...	...	1,6	...	...	3,3	...	...	0,1	...
1920	...	8,2	...	...	5,3	...	...	13,5	...	...	2,9	...
1930	...	3,8	...	...	3,1	...	...	6,9	...	...	0,7	...
1940	...	4,0	...	...	2,6	...	...	6,6	...	...	1,4	...
1950	...	10,3	...	...	8,9	...	...	19,2	...	...	1,4	...
1957	...	20,8	...	...	12,9	...	...	33,7	...	...	7,9	...
1970	60,0	...	...	56,0	...	...	116,0	...	...	4,0	...	...
1980	281,0	...	...	294,0	...	...	575,0	...	...	-13,0	...	...
1992	616,9	439,6	177,3	656,1	536,5	119,6	1273,0	976,1	296,9	-39,2	-96,9	57,7
1995	794,4	575,2	219,2	890,8	749,4	141,4	1685,2	1324,6	360,6	-96,4	-174,2	77,8
2000	1075,3	784,9	290,4	1447,8	1231,7	216,1	2523,1	2016,6	506,5	-372,5	-446,8	74,3
2001	1005,6	731,3	274,3	1367,2	1153,7	213,5	2372,8	1885,0	487,8	-361,6	-422,4	60,8
2002	978,7	698,0	280,7	1397,7	1173,3	224,4	2376,4	1871,3	505,1	-419,0	-475,3	56,3
2003	1020,3	730,4	289,9	1514,3	1272,1	242,2	2534,6	2002,5	532,1	-494,0	-541,7	47,7
2004	1161,5	823,6	337,9	1771,4	1488,3	283,1	2932,9	2311,9	621,0	-609,9	-664,7	54,8
2005	1286,0	913,0	373,0	2000,2	1695,8	304,4	3286,2	2608,8	677,4	-714,2	-782,8	68,6
2006	1457,6	1040,9	416,7	2219,4	1878,2	341,2	3677,0	2919,1	757,9	-761,8	-837,3	75,5
2007	1653,6	1165,2	488,4	2358,9	1986,3	372,6	4012,5	3151,5	861,0	-705,3	-821,1	115,8
2008	1841,6	1308,8	532,8	2550,4	2141,3	409,1	4392,0	3450,1	941,9	-708,8	-832,5	123,7
2009	1583,0	1070,3	512,7	1966,8	1580,0	386,8	3549,8	2650,3	899,5	-383,8	-509,7	125,9
2010	1853,6	1290,3	563,3	2348,2	1938,9	409,3	4201,8	3230,2	972,6	-494,6	-648,6	154,0

2011	2127,0	1499,2	627,8	2675,7	2239,9	435,8	4802,7	3739,1	1063,6	-548,7	-740,7	192,0
2012	2219,0	1562,6	656,4	2755,7	2303,7	452,0	4974,7	3866,3	1108,4	-536,7	-741,1	204,4
2013	2293,5	1592,0	701,5	2755,4	2294,3	461,1	5048,9	3886,3	1162,6	-461,9	-702,3	240,4
2014	2376,6	1633,3	743,3	2866,8	2385,5	481,3	5243,4	4018,8	1224,6	-490,2	-752,2	262,0
2015	2261,2	1510,3	750,9	2761,6	2272,9	488,7	5022,8	3783,2	1239,6	-500,4	-762,6	262,2
2016	2209,4	1459,8	749,6	2711,7	2209,9	501,8	4921,1	3669,7	1251,4	-502,3	-750,1	2,8
2018	2539,4	1677,0	862,4	3119,4	2557,3	562,1	5658,8	4234,3	1424,5	-580,0	-880,3	300,3
2019	2528,2	1652,4	875,8	3104,9	2516,8	588,1	5633,1	4169,2	1463,9	-576,7	-864,4	287,7
2020	1760,8	1176,3	584,5	2297,0	1914,1	382,9	4057,8	3090,4	967,4	-536,2	-737,8	201,6

* - дані за 10 місяців 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [165, с. 537-538; 316, с. 435; 55; 87, с. 524].

ДОДАТОК Б

Географічна структура товарних експортно-імпортних операцій США у 2019 р., млрд. дол. США / % до загального підсумку

Країна, регіон	Експорт	Імпорт	Зовнішньоторговельний обіг	Баланс
<i>Північна Америка</i>				
Канада	252,0 / 15,3	314,0 / 12,5	566,0 / 13,6	-62,0
Мексика	235,0 / 14,2	361,0 / 14,4	596,0 / 14,3	-126,0
<i>Європа, у тому числі:</i>				
<i>Європейський Союз, у тому числі:</i>	267,6 / 16,2	452,0 / 17,9	719,6 / 17,3	-184,4
Австрія	6,4 / 0,4	11,7 / 0,5	18,1 / 0,4	-5,3
Бельгія	33,3 / 2,0	25,1 / 1,0	58,4 / 1,4	8,2
Чехія	3,7 / 0,2	4,9 / 0,2	8,6 / 0,2	-1,2
Фінляндія	2,1 / 0,1	6,1 / 0,2	8,2 / 0,2	-4,0
Франція	28,6 / 1,7	47,4 / 1,9	76,0 / 1,8	-18,8
Німеччина	59,8 / 3,6	131,0 / 5,2	190,8 / 4,6	-71,2
Нідерланди	47,8 / 2,9	26,6 / 1,1	74,4 / 1,8	21,2
Іспанія	15,5 / 1,0	15,7 / 0,6	31,2 / 0,7	-0,2
Великобританія	51,0 / 3,1	64,7 / 2,6	115,7 / 2,8	-13,7
<i>Азійсько-Тихоокеанський регіон, у тому числі:</i>				
Австралія	24,9 / 1,5	10,3 / 0,4	35,2 / 0,8	14,6
Китай	103,0 / 6,2	429,0 / 17,1	532,0 / 12,8	-326,0
Гонконг	30,8 / 1,9	2,9 / 0,1	33,7 / 0,8	27,9
Індонезія	7,9 / 0,5	20,1 / 0,8	28,0 / 0,7	-12,2
Японія	70,1 / 4,2	95,4 / 3,8	165,5 / 4,0	-25,3
Респ. Корея	57,6 / 0,3	74,8 / 3,0	132,4 / 3,2	-17,2
Малайзія	12,8 / 0,8	40,6 / 1,6	53,4 / 1,3	-27,8
Філіппіни	8,6 / 0,5	12,8 / 0,5	21,4 / 0,5	-4,2
Сінгапур	28,4 / 1,7	24,8 / 1,0	53,2 / 1,3	3,6
Тайвань	31,3 / 1,9	54,3 / 2,2	85,6 / 2,1	-23,0
<i>Південна і Центральна Америка, у тому числі:</i>				
Аргентина	8,2 / 0,5	4,4 / 0,2	12,6 / 0,3	3,8
Бразилія	32,6 / 2,0	30,5 / 1,2	63,1 / 1,5	2,1
Чилі	13,4 / 0,8	9,7 / 3,8	23,1 / 0,6	3,7
<i>Інші країни</i>	457,0 / 27,7	623,8 / 24,8	1080,8 / 25,9	-166,8
Усього	1652,1 / 100,0	2513,6 / 100,0	4165,7 / 100,0	-861,5

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [261; 257].

ДОДАТОК В

Видова структура зовнішньої торгівлі послугами США у 1999-2019 рр., млрд. дол. США / % до загального підсумку

Рік	Усього	Технічне обслуговування та ремонтні послуги	Транспортні послуги	Подорожі (усі цілі, включаючи освітні)	Страхові послуги	Фінансові послуги	Збори за використання інтелектуальної власності	Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	Інші бізнес- послуги	Державні товари і послуги
<i>Експорт</i>										
1999	271,3/100,0	4,1 / 1,5	43,2 / 15,9	92,3 / 34,0	3,1 / 1,1	19,4 / 7,2	47,7 / 17,6	12,3 / 4,5	40,9/15,1	8,2/3,0
2000	290,4/100,0	5,0 / 1,7	45,8 / 15,8	100,2 / 34,5	3,6 / 1,2	22,1 / 7,6	51,8 / 17,8	12,2 / 4,2	40,5/13,9	9,2/3,2
2001	274,3/100,0	5,9 / 2,2	41,7 / 15,2	86,7 / 31,6	3,4 / 1,2	21,9 / 7,9	49,5 / 18,0	12,8 / 4,7	44,1/16,1	8,2/2,9
2002	280,7/100,0	6,0 / 2,1	41,9 / 14,9	81,9 / 29,2	4,4 / 1,6	24,5 / 8,7	53,9 / 19,2	12,5 / 4,5	48,0/17,1	7,7/2,7
2003	290,0/100,0	5,7 / 1,9	41,4 / 14,2	80,3 / 27,7	6,0 / 2,1	27,8 / 9,6	56,8 / 19,6	14,1 / 4,9	48,8/ 16,8	9,0/3,1
2004	338,0/100,0	5,7 / 1,7	47,7 / 14,1	92,4 / 27,3	7,3 / 2,2	36,4 / 10,8	67,1 / 19,9	15,0 / 4,4	54,4/16,1	12,0/3,6
2005	373,0/100,0	7,6 / 2,0	52,6 / 14,1	101,5 / 27,2	7,6 / 2,0	39,9 / 10,7	74,4 / 19,9	15,5 / 4,2	58,3/15,6	15,6/4,2
2006	416,7/100,0	8,2 / 2,0	57,5 / 13,8	105,1 / 25,2	9,4 / 2,3	47,9 / 11,5	83,5 / 20,0	17,2 / 4,1	68,6/16,5	19,2/4,6
2007	488,4/100,0	10,0 / 2,0	65,8 / 13,5	119,0 / 24,4	10,8 / 2,2	61,4 / 12,6	97,8 / 20,0	20,2 / 4,1	82,4/16,9	20,9/4,3
2008	532,8/100,0	10,6 / 2,0	75,0 / 14,1	133,8 / 25,1	13,4 / 2,5	63,0 / 11,8	102,1 / 19,2	23,1 / 4,3	92,7/17,4	19,1/ 3,6
2009	512,7/100,0	12,9 / 2,5	62,2 / 12,1	119,9 / 23,4	14,6 / 2,8	64,4 / 12,6	98,4 / 19,2	23,8 / 4,6	95,9/18,7	20,5/ 4,0
2010	563,3/100,0	14,5 / 2,6	71,7 / 12,7	137,0 / 24,3	14,4 / 2,6	72,3 / 12,8	107,5 / 19,1	25,0 / 4,4	101,0/17,9	19,8/ 3,5
2011	627,8/100,0	16,4 / 2,6	79,8 / 12,7	150,9 / 24,0	15,1 / 2,4	78,3 / 12,5	123,3 / 19,6	29,2 / 4,7	112,6/17,9	22,2/ 3,5
2012	656,4/100,0	17,2 / 2,6	83,9 / 12,8	161,6 / 24,6	16,8 / 2,6	76,7 / 11,7	124,4 / 18,9	32,5 / 5,0	120,4/18,3	22,8/ 3,5
2013	701,5/100,0	18,6 / 2,7	86,8 / 12,4	177,5 / 25,3	16,7 / 2,4	95,1 / 13,6	128,0 / 18,2	34,4 / 4,9	121,5/17,3	22,8/ 3,3
2014	743,3/100,0	22,1 / 3,0	90,7 / 12,2	191,3 / 25,7	17,3 / 2,3	107,4 / 14,4	129,9 / 17,5	35,0 / 4,7	128,8/17,3	20,3/ 2,7
2015	750,9/100,0	24,0 / 3,2	87,2 / 11,6	204,5 / 27,2	17,1 / 2,3	102,5 / 13,7	124,7 / 16,6	35,9 / 4,8	134,6/17,9	20,3/ 2,7
2016	749,6/100,0	26,3 / 3,5	84,7 / 11,3	207,9 / 27,7	17,9 / 2,4	95,1 / 12,7	120,3 / 16,0	37,7 / 5,0	139,9/18,7	19,8/ 2,6
2017	798,9/100,0	26,9 / 3,4	88,8 / 11,1	210,7 / 26,4	18,0/2,3	109,2/13,7	126,5 / 15,8	42,0 / 5,3	157,2/19,7	19,7/2,5
2018	826,9/100,0	31,0 / 3,7	92,9 / 11,2	214,7 / 25,9	17,5/2,1	112,0/13,5	128,7 / 15,6	43,2 / 5,2	165,8/20,0	21,2/2,6
2019	845,2/100,0	32,5 / 3,8	91,4 / 10,8	213,5 / 25,3	18,3/2,2	111,3/13,2	128,9 / 15,3	47,8 / 5,7	180,1/21,3	21,5/2,5

<i>Імпорт</i>										
1999	192,9/100,0	1,3 / 0,7	49,6 / 25,7	59,6 / 30,9	9,4 / 4,9	8,3 / 4,3	13,3 / 6,9	13,3 / 6,9	23,9/12,4	14,2/ 7,4
2000	216,1/100,0	2,6 / 1,2	57,6 / 26,7	65,8 / 30,4	11,3 / 5,2	10,9 / 5,0	16,6 / 7,7	12,4 / 5,7	24,4/11,3	14,5/ 6,7
2001	213,5/100,0	2,0 / 0,9	53,8 / 25,2	60,7 / 28,4	16,7 / 7,8	10,2 / 4,8	16,7 / 7,8	12,4 / 5,8	25,6/12,0	15,3/ 7,2
2002	224,4/100,0	2,2 / 1,0	51,5 / 22,9	59,9 / 26,7	21,9 / 9,8	8,9 / 3,9	19,5 / 8,7	11,7 / 5,2	29,3/13,1	19,4/ 8,6
2003	242,2/100,0	2,2 / 0,9	57,9 / 23,9	61,9 / 25,6	25,2 /10,4	8,9 / 3,7	19,3 / 8,0	13,1 / 5,4	30,1 /12,4	23,6 /9,7
2004	283,1/100,0	2,4 / 0,8	69,2 / 24,4	74,0 / 25,1	29,1 /10,3	11,2 / 3,9	23,7 / 8,4	14,2 / 5,0	33,1 /11,7	26,3 /9,3
2005	304,4/100,0	3,0 / 0,9	75,6 / 24,8	80,0 / 26,3	28,7 /9,4	12,1 / 3,9	25,6 / 8,4	15,9 / 5,2	36,0 /11,8	27,5 /9,3
2006	341,2/100,0	4,6 / 1,3	78,0 / 22,9	84,2 / 24,7	39,4 /11,5	14,7 / 4,3	25,0 / 7,3	19,8 / 5,8	48,1 /14,1	27,4 /8,0
2007	372,6/100,0	5,2 / 1,4	79,3 / 21,3	89,2 / 23,9	47,5 /12,7	19,2 / 5,2	26,5 / 7,1	22,4 / 6,0	55,0 /14,8	28,3 /7,6
2008	409,1/100,0	5,7 / 1,4	84,0 / 20,5	92,5 / 22,6	58,9 /14,4	17,2 / 4,2	29,6 / 7,2	24,7 / 6,0	67,5 /16,5	28,9 /7,1
2009	386,8/100,0	5,9 / 1,5	64,1 / 16,6	81,4 / 21,0	63,8 /16,5	14,4 / 3,7	31,3 / 8,1	25,8 / 6,7	68,6 /17,7	31,5 /8,1
2010	409,3/100,0	6,9 / 1,7	74,6 / 18,2	86,6 / 21,2	61,5 /15,0	15,5 / 3,8	32,6 / 8,0	29,0 / 7,1	70,6 /17,2	32,0 /7,8
2011	435,8/100,0	8,2 / 1,9	81,4 / 18,7	89,7 / 20,7	55,7 /12,8	17,4 / 4,0	36,1 / 8,3	32,8 / 7,5	83,3 /19,1	31,3 /7,2
2012	452,0/100,0	8,0 / 1,1	85,0 / 18,8	100,3 / 22,2	55,5 /12,3	16,7 / 3,7	38,7 / 8,6	32,8 / 7,3	87,2 /19,3	27,9 /6,2
2013	461,1/100,0	7,4 / 1,6	90,6 / 19,6	98,1 / 21,3	53,4 /11,6	21,5 / 4,7	38,9 / 8,4	35,0 / 7,6	90,7 /19,7	25,3 /5,5
2014	481,3/100,0	7,5 / 1,6	94,2 / 19,6	105,5 / 21,9	51,8 /10,8	24,9 / 5,2	42,2 / 8,8	36,3 / 7,5	94,6 /19,7	24,3 /5,0
2015	488,7/100,0	9,0 / 1,8	97,1 / 19,8	112,9 / 23,1	47,8 /9,8	25,2 / 5,2	39,5 / 8,1	36,4 / 7,4	99,4 /20,3	21,5 /4,4
2016	501,8/100,0	8,2 / 1,6	97,0 / 19,3	121,6 / 24,2	47,9 /9,5	24,9 / 5,0	42,4 / 8,4	37,4 / 7,5	101,5/20,2	20,7 /4,1
2017	543,9/100,0	8,4 / 1,5	101,8 / 18,7	134,9 / 24,8	50,6/9,3	28,9 / 5,3	53,4 / 9,8	39,6 / 7,3	104,2/19,5	22,0 / 4,0
2018	567,3/100,0	8,7 / 1,5	108,2 / 19,1	144,5 / 25,5	42,5/7,5	31,3 /5,5	56,1 / 9,9	41,2 / 7,3	111,9/19,7	22,9 / 4,0
2019	595,4/100,0	8,8 / 1,5	110,1 / 18,5	152,3 / 25,6	48,6/8,2	33,7 / 5,7	57,1 / 9,5	43,2 / 7,3	117,6/19,8	24,1 /4,0

Джерело: підраховано і побудовано автором за даними [55; 377; 378].

ДОДАТОК Г

**Основні активні проекти
Корпорації зарубіжних приватних інвестицій США у 2017 р.**

Регіон	Країна	Форма підтримки експорту	Компанія-отримувач	Вартість проекту, млн. дол. США
Латинська Америка	Гондурас	Фінансування	Geotermica Platanares, S.A. de C.V.	135,0
Латинська Америка	Ямайка	Страхування	BMR Jamaica Wind Limited	29,3
Латинська Америка	Сальвадор	Фінансування	Proyecto La Trinidad, Ltda. de C.V.	50,0
Латинська Америка	Мексика	Фінансування	Acrecent Mexico, S.A.P.I. de C.V.	10,0
Латинська Америка	Ямайка	Фінансування	Jamaica Public Service Company Limited	100,0
Латинська Америка	Мексика	Фінансування	WBC-Siempre Creciendo, S.A. de C.V., SOFOM, ENR	9,8
Латинська Америка	Коса-Ріка	Фінансування	WBC-Financiera Desyfin S.A. II	9,8
Латинська Америка	Чилі	Фінансування	Alto Maipo SpA	5,0
Азія	Регіон в цілому	Інвестиційні фонди	Leapfrog Emerging Consumer Fund III	200,0
Азія	Монголія	Фінансування	XacBank LLC	49,0
Азія	М'янма	Фінансування	Early Dawn Microfinance Company	5,0
Азія	М'янма	Фінансування	Four Rivers Real Estate LTD.	19,9
Азія	Індія	Фінансування	ReNew Wind Energy (TN 2) Private Limited - Karnata	34,8
Азія	Монголія	Фінансування	International School of Ulaanbaatar	20,0
Середній Схід	Ізраїль	Страхування	Noble Energy Mediterranean Limited	250,0
Середній Схід	Йорданія	Страхування	Jordan Marketing Limited	250,0
Середній Схід	Ліван	Фінансування	CHF Lebanon Replacement Facility 2	25,0
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	14,4
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	15,4
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	66,6
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	66,6
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	5,9
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	9,4
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	15,7
Африка	Гана	Страхування	Amandi Energy Limited	15,7
Африка	Танзанія	Фінансування	Alistair James Company Ltd	31,3
Африка	Сенегал	Страхування	Ten Merina Ndakhar SUARL	2,9
СНД	Україна	Інвестиційні фонди	Emerging Europe Grows Fund LP	37,5
СНД	Україна	Страхування	НАК Нафтогаз	400,0
СНД	Україна	Інвестиційні фонди	Dragon Capital New Ukraine Fund	25,0
Інші регіони	Інші регіони	Інвестиційні фонди	57 Stars Global Opportunity Fund 4, L.P and GOF 4	150,0
Інші регіони	Інші регіони	Інвестиційні фонди	57 Stars Global Opportunity Fund 4	50,0
Усього				2109,0

Джерело: побудовано автором за даними [16].

ДОДАТОК Д

**Ключові країни-донори технічної допомоги у рамках Глобального
трастового фонду Дохійського раунду переговорів COT
протягом 2011-2016 рр., млн. швейц. фр.**

Країна-донор	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Усього
Австралія	1803,6	...	2689,9	61,4	2162,4	...	6717,3
Австрія	258,6	240,2	243,6	241,4	104,9	109,0	1197,7
Канада	944,3	1362,3	...	...	...	...	2306,6
Чехія	23,7	...	...	...	...	...	23,7
Данія	331,2	321,9	491,1	482,4	400,0	...	2026,6
Естонія	26,2	23,2	24,2	24,6	24,1	21,8	144,1
Європейський Союз	1187,5	1024,1	1232,0	317,6	1658,6	1294,8	6714,5
Фінляндія	1228,0	...	...	...	...	...	1228,0
Франція	611,0	600,5	617,0	608,5	434,4	433,2	3304,6
Німеччина	1237,5	1198,0	1233,0	1203,0	1060,0	1083,0	7014,5
Японія	395,6	395,6	368,7	312,0	267,4	218,6	1958,0
Респ. Корея	322,4	334,9	313,6	336,4	346,5	347,2	2000,9
Ліхтенштейн	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	240,0
Нідерланди	1472,9	...	...	875,0	495,0	490,0	3332,9
Норвегія	1593,6	2438,9	2287,1	2163,7	1161,4	1177,3	10822,0
Іспанія	400,1	...	...	...	...	...	400,1
Швеція	2074,3	2386,5	2245,6	...	...	1253,7	7960,1
Швейцарія	...	800,0	800,0	...	...	...	1600,0
Киайський Тайбей	184,2	...	181,4	...	...	...	365,6
США	940,6	940,5	851,9	1127,4	950,4	529,0	5339,8
Усього	15075,4	12106,6	13619,1	7793,4	9105,1	6997,7	64697,2
Загальна кількість країн-донорів Глоба- льного трастового фонду Дохійського раунду COT	19	14	15	13	13	12	X

Джерело: побудовано автором за даними [406, с. 123; 407, с. 137].

ДОДАТОК Е

**Галузево-секторальна структура потоків прямого іноземного інвестування
економіки Сполучених Штатів Америки у 2009-2019 рр., млрд дол. США**

Галузь / сфера	2009	2010	2012	2014	2016	2018	2019	Акумуляована вартість у 2020 р.
<i>Промислове виробництво, у тому числі:</i>	53,4	91,9	106,8	125,1	200,6	169,9	94,9	1785,7
Харчова промисловість	2,8	14,5	2,2	9,2	-1,6	11,5	3,2	112,8
Хімічна промисловість	12,3	15,3	59,1	71,3	112,1	95,7	41,3	774,5
Первинна та готова металопродукція	3,9	4,8	-0,2	-1,7	-0,4	3,3	2,3	65,7
Машинобудування	5,4	1,2	8,6	6,1	-0,1	-5,7	-0,9	109,1
Виробництво комп'ютерів і електронної продукції	-3,9	5,4	1,6	11,5	21,6	9,3	10,2	132,6
Електричне обладнання, прилади та компоненти	2,2	-0,1	23,9	3,9	5,0	8,2	3,7	56,3
Транспортне обладнання	16,0	11,1	6,1	5,2	23,9	13,3	15,4	178,9
Напої та тютюнові вироби	...	...	-1,6	19,0	25,9	28,9	3,6	97,3
Енергетичний сектор (нафтопродукти та продукти вугілля)	8,1	25,3	6,4	-6,1	-4,6	-0,3	1,9	16,5
Неметалічні мінеральні продукти	1,8	-0,3	-3,9	0,8	3,2	4,4	5,3	78,6
Медичне обладнання і матеріали	2,0	6,5	2,4	1,7	6,6	4,9	2,3	72,1
<i>Оптова торгівля</i>	11,6	23,8	24,9	23,1	25,7	-7,6	33,0	467,2
<i>Роздрібна торгівля</i>	4,2	-1,4	4,0	3,7	8,2	61,4	5,4	156,7
<i>Інформаційний сектор</i>	-7,9	-10,2	-2,9	6,3	19,0	5,1	8,3	185,4
<i>Депозитні установи (банківський сектор)</i>	16,6	12,4	-1,9	0,7	10,9	7,1	1,7	213,7
<i>Фінансовий сектор (крім депозитних установ) та страхування</i>	28,5	35,5	6,4	12,4	55,5	30,7	27,0	549,7
<i>Нерухомість, оренда, лізинг</i>	-1,0	-0,6	6,2	1,1	11,7	31,5	10,3	161,4
<i>Професійні, наукові та технічні послуги</i>	2,4	15,7	9,4	14,4	45,6	-100,0	16,4	195,1
<i>Інші індустрії</i>	35,8	30,9	35,6	-80,1	82,2	25,2	64,3	743,6
<i>Інші сектори</i>	...	49,4	22,8	22,6	30,7	-15,2	21,1	306,2
Усього								4458,4

Джерело: побудовано автором за даними: [129, с. 10; 131; 130].

ДОДАТОК Ж

Фінансові активи фінансових і нефінансових інституцій США у розрізі секторів національної економіки у 1990-2020 рр., трлн. дол. США / % до загального підсумку

Сектор	1990	2000	2004	2008	2010	2013	2016	2020
Домогосподарства	14,5/40,5	33,3/36,9	39,1/34,5	41,2/29,7	47,6/31,5	66,9/ 34,5	75,3/ 34,1	104,8/ 34,3
Нефінансовий сектор	3,9 /10,9	11,2/12,4	13,1/11,6	16,6/11,9	17,5/11,6	20,6 /10,6	25,6 / 11,6	29,4 / 9,6
Загальнодержавний і місцевий уряди	1,0 /2,8	1,7/1,9	2,0/1,8	2,5/1,8	2,7/1,8	2,7 / 1,4	3,2 / 1,5	3,9 / 1,3
Федеральний уряд США	0,4 /1,1	0,6/0,7	0,6/0,5	1,3/0,9	1,7/1,1	1,7 / 0,9	2,3 / 1,0	4,6 / 1,5
Органи монетарного регулювання	0,3 /0,8	0,6/0,7	0,8/0,7	2,3/1,7	2,5/1,7	4,1 / 2,1	4,5 / 2,0	7,6 / 2,5
Комерційні банки	3,3/9,2	6,7/7,4	9,1/8,0	14,1/10,2	14,4/9,5	15,8 / 8,1	17,4 / 7,9	23,4 / 7,7
Ощадні інституції	1,3/3,6	1,2/1,3	1,7/1,5	1,5/1,1	1,2 / 0,8	.../...	.../...	.../...
Кредитні спілки	0,2/0,6	0,4/0,4	0,7/0,6	0,8/0,6	0,9 / 0,6	1,0 / 0,5	1,2 / 0,5	1,8 / 0,6
Страхові компанії зі страхування життя	1,4/3,9	3,1/3,4	4,3/3,8	4,5/3,2	5,2 / 3,4	6,0 / 3,1	6,8 / 3,1	9,3 / 3,0
Страхові компанії зі страхування майна	0,5/1,4	0,9/1,0	1,2/1,1	1,3/0,9	1,4/0,9	1,5 / 0,8	1,9 / 0,9	2,9 / 1,0
Приватні пенсійні фонди	1,6/4,5	4,5/5,0	4,9/4,3	4,6/3,3	6,1/4,0	7,9 / 4,1	9,1 / 4,1	11,8 / 3,9
Пенсійні фонди працівників	0,7/2,0	2,3/2,5	2,6/2,3	2,4/1,7	2,9/1,9	4,8 / 2,5	3,9 / 1,8	4,3 / 1,4
Державні пенсійні фонди	0,3/0,8	0,8/0,9	1,0/0,9	1,2/0,9	1,4/0,9	3,5 / 1,8	3,4 / 1,5	9,5 / 3,1
Грошові пайові інвестиційні фонди	0,5/1,4	1,8/2,0	1,9/1,7	3,8/2,7	2,8/1,9	2,7 / 1,4	2,7 / 1,2	4,3 / 1,4
Взаємні фонди	0,6 /1,7	4,4/4,9	5,4/4,8	5,4/3,9	7,9/5,2	11,5 / 5,9	.../...	19,5 / 6,4
Закриті фонди	0,1/0,3	0,1/0,1	0,2/0,2	0,2/0,1	0,3/0,2	0,3 / 0,2	0,3 / 0,1	0,3 / 0,1
Біржові фонди	.../...	0,1/0,1	0,2/0,2	0,5/0,4	1,0/0,7	1,7 / 0,9	.../...	5,4 / 1,8
Підприємства, що фінансуються урядом	0,5/1,4	1,9/2,1	2,9/2,6	3,4/2,5	6,6/4,4	6,4 / 3,3	6,7 / 3,0	7,7 / 2,5
Іпотечні агенції	1,0 / 2,8	2,5 / 2,8	3,4 / 3,0	4,9 / 3,5	1,2 / 0,8	1,6 / 0,8	1,9 / 0,9	2,4 / 0,8
Емітенти цінних паперів, забезпечених активами	0,3 / 0,8	1,5 / 1,7	2,7 / 2,4	4,1 / 3,0	2,5 / 1,7	1,6 / 0,8	1,2 / 0,5	1,2 / 0,4

Фінансові компанії	0,6 / 1,7	1,2 / 1,3	1,9 / 1,7	1,9 / 1,4	1,6 / 1,1	1,5 / 0,8	1,4 / 0,6	1,5 / 0,5
Трастові фонди інвестицій у нерухомість	0,03 / 0,1	0,1 / 0,1	0,3 / 0,3	0,3 / 0,2	0,3 / 0,2	0,5 / 0,3	0,2 / 0,1	0,8 / 0,3
Брокерські та дилерські компанії	0,3 / 0,8	1,2 / 1,3	1,8 / 1,6	2,2 / 1,6	2,1 / 1,4	2,1 / 1,1	3,0 / 1,4	3,7 / 1,2
Корпоративні фонди	0,2 / 0,6	1,2 / 1,3	1,2 / 1,1	2,9 / 2,1	2,3 / 1,5	1,3 / 0,7	1,6 / 0,7	4,3 / 1,4
Інше	1,9 / 5,3	6,8 / 7,5	10,5 / 9,3	15,0/10,8	16,9/11,2	21,1/ 10,9	23,8 /10,8	.../...
Усього	35,8 / 100,0	90,2 /100,0	113,3/100,0	138,7 /100,0	150,9 /100,0	193,9/100,0	220,6/100,0	305,1/100,0

Джерело: побудовано автором за даними [316, с. 731; 110, с. 2, 66-129; 111, с. 3, 78-111; 109, с. 3, 77-111].

ДОДАТОК И

Головні показники діяльності банківської системи США протягом 1970-2019 рр.*

Показник	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2014	2019
Концентрація активів Топ-5 банків	...	...	23,2	28,1	39,2	48,3	47,9	27,8
Кількість відділень банків на 100 тис. осіб дорослого населення	...	...	...	32,5	33,1	35,3	32,4	30,5
Частка банківського капіталу у загальних активах, %	...	...	8,5	8,5	10,3	12,7	11,7	11,8
Концентрація банківського капіталу, %	...	...	17,3	21,4	29,9	31,6	35,8	34,8
Відношення балансової вартості банків до їх доходів	...	...	59,4	60,4	57,7	57,8	60,9	57,4
Відношення кредитів банків до депозитної бази, %	83,7	85,9	79,6	77,0	82,5	64,2	61,0	63,9
Відношення банківських депозитів до ВВП, %	57,8	63,0	66,8	60,8	64,2	80,2	82,9	80,8
Чиста процентна маржа банківської діяльності, %	...	...	4,3	3,8	3,8	3,8	3,5	3,4
Частка непроцентних доходів до загальних доходів банків, %	...	...	37,1	40,8	40,3	36,0	35,7	33,2
Частка незабезпечених кредитів у кредитному портфелі банків, %	...	...	1,0	1,1	0,7	4,4	1,9	1,8
Відношення накладних витрат банків до їх сукупних активів, %	...	...	3,6	3,5	3,1	2,8	2,7	2,5
Відношення власного капіталу банків до загальних активів, зважених на ризик, %	...	...	12,2	12,4	12,9	14,8	14,4	14,5
Дохідність банківських активів після оподаткування, %	...	...	1,3	1,2	1,3	0,7	1,0	1,0
Дохідність власного капіталу банків після оподаткування, %	...	...	16,3	13,7	12,7	5,9	9,1	9,2
Відношення активів Федеральної резервної системи США до ВВП, %	5,5	4,2	3,9	4,8	5,6	12,4	23,0	21,7
Відношення депозитних коштів банківських активів до ВВП, %	60,9	63,6	60,5	53,3	57,6	60,5	60,3	62,4
Відношення активів іноземних банків до загальних активів банківської системи, %	...	...	...	20	21	16	10	10
Частка іноземних банків і загальній кількості банківських установ, %	...	...	15	19	24	32	31	31

* - дані за 2019 р. або за останній доступний рік.

Джерело: побудовано автором за даними [30; 31; 113; 114].

ДОДАТОК К

Основні показники, що характеризують роль долара США у статусі світової валюти у 2005-2019 рр.

Показник	2005	2007	2009	2012	2014	2016	2019
Вартісні обсяги глобальних валютних резервів, номінованих у доларі, млрд. дол. США	1891	2631	2848	3731	3839	5053	6746
Частка долара у глобальних валютних резервах країн, %	69,0	70,5	68,2	66,5	65,9	64,0	60,9
Частка долара у міжнародних розрахунках, %	...	...	...	29,7	38,8	42,1	42,0
Вартісні обсяги емісії боргових зобов'язань в іноземних валютах, номінованих у доларі, млрд. дол. США	4259	5671	6217	7532	8810	9928	11759
Частка долара в емісії боргових зобов'язань в іноземних валютах, %	40,2	44,8	45,5	49,8	50,2	60,1	50,7
Вартісні обсяги емісії міжнародних боргових цінних паперів, номінованих у доларі, трлн. дол. США	1,0	1,3	1,3	1,5	1,7	2,4	9,7
Частка долара в емісії міжнародних боргових цінних паперів, %	51,3	49,2	54,2	60,2	68,2	70,1	60,4
Вартісні обсяги виданих міжнародних кредитів, номінованих у доларі, млрд. дол. США	2051	3213	3057	3408	3513	4015	4682
Частка долара у виданих міжнародних кредитах, %	55,1	54,8	56,2	54,6	56,1	59,1	54,4
Вартісні обсяги міжнародних депозитів, номінованих у доларі, млрд. дол. США	2434	3985	3483	3858	3804	3936	4284
Частка долара у міжнародних депозитах, %	54,3	58,9	58,4	57,8	55,6	56,6	54,5
Вартісні обсяги емісії міжнародних облігацій і нот, номінованих у доларі, млрд. дол. США, у тому числі:	1979	3116	3541	4369	5027	5623	...
- суверенних	465	459	530	701	810	935	...
- публічних інституцій	132	170	269	377	509	587	...
- фінансових інституцій	1198	2299	2464	2912	3243	3565	...
- міжнародних організацій	184	188	278	379	465	536	...
Частка долара в емісії міжнародних облігацій і нот, %, у тому числі:							...
- суверенних	23,5	14,7	15,0	16,1	16,1	16,6	
- публічних інституцій	6,7		7,6	8,6	10,1	10,4	...
- фінансових інституцій	69,2	73,8	69,6	66,6	64,5	63,4	...
- міжнародних організацій	7,0	6,0	7,9	8,7	9,2	9,5	...

Джерело: побудовано автором за даними [339; 340, с. А1 – А7].

ДОДАТОК Л

Ключові показники науково-технічного й інноваційного розвитку окремих країн у 2010-2019 рр.

Країна	Дослідження і розробки (ДіР)		Кількість статей у наукових і технічних журналах	Витрати на ДіР, % ВВП	Високотехнологічний експорт	
	загальна кількість дослідників на 1 млн населення	загальна кількість технічного персоналу на 1 млн населення			млн. дол. США	% експорту промислової продукції
	2010-2018	2010-2018	2018	2010-2018	2019	2019
Бельгія	5023	1378	15688	2,82	40830	12,0
Канада	4326	1268	59968	1,57	32423	16,5
Китай	1307	...	528263	2,19	715843	30,8
Данія	8066	2124	13979	3,06	9581	12,0
Фінляндія	6861	...	10599	2,77	4563	9,2
Франція	4715	1806	66352	2,20	120897	27,0
Німеччина	5212	2007	104396	3,09	208678	16,4
Ісландія	6131	2371	681	2,03	305	38,1
Італія	2307	...	71240	1,40	32869	7,8
Ізраїль	...	...	12235	4,95	12565	23,1
Респ. Корея	7980	1311	66376	4,81	153561	32,4
Люксембург	4942	3166	869	1,24	789	6,6
Нова Зеландія	5530	1276	7889	1,37	573	9,9
Норвегія	6467	...	11803	2,07	4637	22,6
Швеція	7536	2028	20421	3,34	17555	14,6
Швейцарія	5450	2620	21379	3,37	29879	12,9
Великобританія	4603	1305	37681	1,72	78176	23,5
США	4412	...	422808	2,84	156074	18,9
Світовий показник	1411	...	2554376	2,27	2924770	21,2
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	1623	...	866663	2,51	...	36,9
Європа і Центральна Азія	3373	871	794018	1,98	831759	16,2

Латинська Америка і Кариби	580	558	108228	071	...	14,2
Середній Схід і Північна Африка	...	...	119302	0,93	17229	4,7
Північна Америка	4404	...	482867	2,74	188499	18,5
Південна Азія	253	73	154139	0,65	...	9,9
Країни з низьким доходом	...	...	5308	...	...	...
Країни з доходом нижче середнього рівня	288	98	213355	0,58	142210	19,3
Країни з доходом вище середнього рівня	1149	...	893169	1,73	984168	23,4
Країни з високим доходом	4351	...	1450446	2,59	1798303	20,6

Джерело: побудовано автором за даними [397].

ДОДАТОК М

Основні показники комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності за окремими країнами у 2019 рр.

Країна	Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності		Кількість поданих заявок на реєстрацію патентів		Кількість поданих заявок на реєстрацію торгових марок	Кількість поданих заявок на реєстрацію промислових зразків	
	надходження, млн дол. США	платежі, млн. дол. США	резидентами	нерезидентами	нерезидентами	резидентами	нерезидентами
	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019
Бельгія	3725	3520	876	257	...	...	...
Канада	5396	11458	4238	32250	101760	734	6804
Китай	6605	34370	1243568	157093	250624	691771	19846
Данія	3604	1626	1351	228	4567	113	239
Фінляндія	3550	985	1321	75	3826	166	178
Франція	15961	12982	14103	1766	18405	35732	1672
Німеччина	36171	16149	46632	20802	25379	36617	7480
Ісландія	284	102	47	15	7778	16	401
Ізраїль	1579	1520	1368	6370	17377	819	664
Італія	4516	5245	9229	898	12015	30302	809
Респ. Корея	7742	9952	171603	47372	55557	61364	7996
Нова Зеландія	523	931	324	5690	32634	321	960
Норвегія	373	756	957	582	31365	464	4177
Швеція	8247	6845	1802	388	4795	529	129
Швейцарія	23906	11919	1369	348	55631	3334	9287
Великобританія	25257	16936	12061	7189	77935	21730	8166
США	117401	42732	285113	336340	212484	22988	26860
Світовий показник	390573	429090	2144825	885152	2105836	1063144	172379
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	71564	99421	1671876	361625	769827	791546	59081
Європа і Центральна Азія	191710	250678	138074	49777	572182	201126	60619

Латинська Америка і Кариби	1164	11529	8391	45774	198679	7498	7409
Середній Схід і Північна Африка	2261	2884	15802	17410	124012	25704	5809
Північна Америка	122797	54190	289351	368590	314244	23722	33664
Південна Азія	878	8134	20191	35334	59159	11808	4640
Країни з низьким доходом	25	43	...	...	...	...	...
Країни з доходом нижче середнього рівня	1132	11051	25782	52756	248576	28379	14508
Країни з доходом вище середнього рівня	9593	62391	1300877	241394	752730	769100	50781
Країни з високим доходом	379823	355606	817723	590877	1074569	265112	106886

Джерело: побудовано автором за даними [397].

ДОДАТОК Н

**Географічна і секторальна структура корпоративних витрат на ДіР зарубіжних підрозділів БНП
Сполучених Штатів Америки у 2014 р., млн дол. США**

Країна / регіон	Усі сектори	Виробничий сектор						Невиробничий сектор		
		усього, у тому числі	хімічна промисловість	машинобудування	комп'ютерна і електронна продукція	електричне обладнання	транспортне обладнання	оптова торгівля	інформація	професійні, технічні, наукові послуги
Канада	3418	2046	330	42	695	65	674	206	445	641
<i>Європа, у тому числі</i>	30774	<i>19822</i>	<i>5509</i>	<i>2000</i>	<i>4305</i>	<i>240</i>	<i>5083</i>	<i>3933</i>	<i>1937</i>	<i>4523</i>
Австрія	314	124	18	к.д.	9	4	5	48	0	124
Бельгія	1151	818	609	19	96	1	к.д.	71	к.д.	230
Данія	483	385	к.д.	к.д.	108	0	0	к.д.	к.д.	2
Фінляндія	389	331	4	к.д.	к.д.	1	0	18	к.д.	40
Франція	2395	1899	438	224	440	19	370	192	127	169
Німеччина	8344	6926	700	656	2016	108	2798	556	119	649
Ірландія	2415	1472	893	к.д.	349	к.д.	3	к.д.	533	295
Італія	800	637	186	240	59	9	68	28	5	128
Люксембург	311	к.д.	5	к.д.	к.д.	к.д.	0	4	9	к.д.
Нідерланди	1226	936	404	58	83	11	к.д.	65	54	108
Норвегія	296	112	к.д.	1	47	к.д.	0	7	к.д.	к.д.
Польща	241	155	32	2	к.д.	к.д.	55	7	2	77
Російська Федерація	195	50	6	к.д.	5	0	0	к.д.	к.д.	115
Іспанія	406	230	129	4	к.д.	6	50	67	к.д.	63
Швеція	711	550	82	12	82	5	203	21	к.д.	67
Швейцарія	711	550	82	12	82	5	203	21	70	67

Великобританія	4140	1525	665	к.д.	199	к.д.	7	1927	к.д.	к.д.
<i>Латинська Америка</i>	2333	<i>1724</i>	<i>512</i>	<i>163</i>	<i>166</i>	к.д.	<i>613</i>	<i>109</i>	<i>59</i>	<i>343</i>
Аргентина	133	63	39	к.д.	1	0	к.д.	1	к.д.	к.д.
Бразилія	1221	1067	315	к.д.	38	к.д.	531	16	36	73
Мексика	472	332	83	к.д.	4	к.д.	67	к.д.	2	к.д.
<i>Африка</i>	102	<i>28</i>	<i>10</i>	к.д.	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>4</i>	к.д.	к.д.	к.д.
Південна Африка	58	24	7	к.д.	2	0	4	к.д.	к.д.	к.д.
<i>Середній Схід, у тому числі</i>	2906	<i>1182</i>	<i>225</i>	к.д.	<i>639</i>	к.д.	<i>1</i>	к.д.	к.д.	к.д.
Ізраїль	2695	к.д.	к.д.	172	639	к.д.	1	к.д.	к.д.	1341
<i>АТР, у тому числі</i>	12639	<i>7325</i>	<i>1925</i>	<i>467</i>	<i>2569</i>	<i>205</i>	<i>1348</i>	<i>568</i>	<i>1265</i>	<i>3453</i>
Австралія	1185	851	142	25	32	9	к.д.	52	128	148
Китай	3036	1494	399	92	469	121	174	89	к.д.	1053
Індія	2906	909	314	158	355	к.д.	57	к.д.	к.д.	1331
Японія	2521	1740	937	123	460	к.д.	к.д.	к.д.	148	559
Малайзія	440	430	2	1	419	0	0	3	2	6
Сінгапур	767	550	28	к.д.	379	к.д.	к.д.	119	35	58
Респ. Корея	946	825	47	19	151	0	к.д.	17	29	75
Тайвань	387	215	20	2	165	7	5	6	31	136
Усі країни	52174	32128	8511	2852	8376	527	7723	4976	3952	10338

к.д. – конфіденційні дані.

Джерело: побудовано автором за даними [300, с. 4-69 – 4-71].

ДОДАТОК П

**Динаміка товарної торгівлі США з країнами-партнерами за угодами про вільну торгівлю (УВТ)
у період 2003-2019 рр., млрд. дол. США**

Країни-партнери за УВТ	2003	2005	2010	2012	2014	2016	2017	2018	2019
Експорт товарів США									
НАФТА	231,9	284,9	337,6	419,4	553,1	496,9	526,0	565,2	548,8
Канада	...	...	205,9	244,2	312,8	265,9	282,5	299,8	292,4
Мексика	...	...	131,6	175,2	240,3	230,9	243,5	265,4	256,4
Не-НАФТА	...	...	...	189,1	211,9	179,7	194,6	217,1	217,9
Ізраїль	4,6	6,5	6,5	9,7	15,1	13,2	12,5	13,7	14,4
Йорданія	0,5	0,6	1,1	1,6	2,1	1,5	1,9	1,6	1,5
Чилі	...	4,7	9,9	17,3	16,5	12,9	13,6	15,4	15,8
Сінгапур	...	18,6	26,3	27,0	30,1	26,9	29,6	32,7	31,6
Австралія	...	14,6	20,3	28,9	26,7	22,2	24,5	25,3	26,0
Марокко	...	...	1,9	2,2	2,1	1,9	2,2	3,0	3,5
Бахрейн	...	...	1,2	1,1	1,1	0,9	0,9	2,0	1,4
КАФТА-ДР*	...	...	22,7	28,2	31,1	28,9	30,6	32,7	32,8
Оман	...	...	1,1	1,7	2,0	1,8	2,0	2,4	1,9
Перу	...	...	6,1	8,2	10,1	8,0	8,7	9,7	9,7
Респ. Корея	...	...	...	33,1	44,6	42,3	48,4	56,5	56,9
Колумбія	...	...	...	10,0	20,1	13,1	13,4	15,2	14,8
Панама	...	...	...	1,7	10,5	6,1	6,3	6,8	7,7
Усього за країнами-партнерами за УВТ	236,9	330,0	434,7	590,3	765,1	676,6	720,6	782,3	766,6
Загальний експорт США	651,4	804,0	1122,1	1353,2	1621,2	1453,7	1546,5	1665,9	1645,2
Частка країн-партнерів за УВТ у загальних обсягах експорту, %	36,4	41,0	38,7	43,6	47,2	46,5	46,6	47,0	46,6
Імпорт товарів США									
НАФТА	361,2	456,8	504,4	600,3	645,0	572,2	611,9	664,9	677,8
Канада	...	...	275,5	323,9	349,3	278,1	299,1	318,8	319,7
Мексика	...	...	228,8	276,4	295,7	294,2	312,8	346,1	358,1

Не-НАФТА	...	...	...	168,8	186,9	176,6	183,1	196,9	197,1
Ізраїль	12,8	18,7	20,9	22,1	23,0	22,2	21,9	21,8	19,5
Йорданія	0,7	1,3	1,0	1,2	1,4	1,6	1,7	1,8	2,2
Чилі	...	6,7	7,1	9,4	9,5	8,8	10,6	11,4	10,4
Сінгапур	...	15,1	17,3	20,1	16,5	17,8	19,4	26,6	26,4
Австралія	...	7,4	8,6	9,6	10,7	9,5	10,0	10,1	10,9
Марокко	...	...	0,7	0,9	1,0	1,0	1,2	1,6	1,6
Бахрейн	...	...	0,4	0,7	1,0	0,8	1,0	1,0	1,0
КАФТА-ДР*	...	...	23,7	30,8	28,4	23,4	23,5	25,2	25,9
Оман	...	...	0,8	1,4	1,0	1,1	1,1	1,3	1,2
Перу	...	...	5,2	6,6	6,1	6,2	7,3	7,9	6,1
Респ. Корея	...	...	...	49,9	69,7	69,9	71,4	74,2	77,4
Колумбія	...	...	...	16,4	18,3	13,8	13,5	13,8	14,1
Панама	...	...	...	0,1	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Усього за країнами-партнерами за УВТ	374,7	505,9	590,1	768,5	831,9	748,8	794,9	861,8	874,9
Загальний імпорт США	1250,1	1662,4	1898,6	2251,0	2356,4	2189,2	2338,7	2539,3	2497,5
Частка країн-партнерів за УВТ у загальних обсягах імпорту, %	30,0	30,4	31,1	34,1	35,3	34,2	34,0	33,9	35,0

Джерело: побудовано автором за даними: [344, с. 4-2; 346, с. 4-2; 347, с. 130; 349, с. 122; 350, с. 144, 145].

ДОДАТОК Р

Результати регресійного аналізу побудови взаємозалежностей між експортом США та незалежними змінними на основі використання програмного продукту «Data Analysis»-«Regression»

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R	0,999959335				
R-квадрат	0,999918673				
Нормований R-квадрат	0,999756018				
Стандартна помилка	1,211576766				
Спостереження	7				
Дисперсійний аналіз					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	4	36096,05845	9024,015	6147,491	0,000163
Залишок	2	2,93583652	1,467918		
Разом	6	36098,99429			
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>
Y-перетин	1446,641876	83,10146091	17,40814	0,003284	1089,085
Частка країн-партнерів за УВТ у загальних обсягах експорту (X _{E1})	-30,89465791	2,007941461	-15,3862	0,004198	-39,5341
Експорт у країни НАФТА (X _{E2})	2,098314446	0,104723505	20,03671	0,002482	1,647726
Експорт у країни не-НАФТА (X _{E3})	2,205849843	0,124104986	17,77406	0,00315	1,671869
Експорт у країни КАФТА-ДР (X _{E4})	0,187173293	0,798962475	0,23427	0,836573	-3,25048

Джерело: розраховано і побудовано автором.

ДОДАТОК С

**Результати регресійного аналізу побудови взаємозалежностей між імпортом США та незалежними змінними
на основі використання програмного продукту «Data Analysis»-«Regression»**

Регресійна статистика					
Множинний R			0,999986812		
R-квадрат			0,999973625		
Нормований R-квадрат			0,999920874		
Стандартна помилка			1,152002857		
Спостереження			7		
Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	4	100629,5401	25157,39	18956,51	5,28E-05
Залишок	2	2,654221164	1,327111		
Разом	6	100632,1943	25157,39		
	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%
Y-перетин	2556,35464	61,48235605	41,57867	0,000578	2291,817
Частка країн-партнерів за УВТ у загальних обсягах імпорту, % (X _{I1})	-74,71668026	1,703617269	-43,8577	0,000519	-82,0468
Імпорт в країни НАФТА (X _{I2})	2,904234039	0,048277757	60,15677	0,000276	2,696512
Імпорт в країни не-НАФТА (X _{I3})	2,708491887	0,248044975	10,91936	0,008283	1,64124
Імпорт в країни КАФТА-ДР (X _{I4})	2,066072515	0,392764531	5,260334	0,034291	0,376143

Джерело: розраховано і побудовано автором.

ДОДАТОК Т

Результати регресійного аналізу побудови впливу факторів на ВВП США на основі використання програмного продукту «Data Analysis»-«Regression»

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R	0,982879				
R-квадрат	0,96605				
Нормований R-квадрат	0,898151				
Стандартна помилка	686,3274				
Спостереження	10				
Дисперсійний аналіз					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значущість F</i>
Регресія	6	40211107	6701851	14,22762	0,026266
Залишок	3	1413136	471045,2		
Разом	9	41624243			
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>
Y-перетин	14743,85	13485,71	1,093295	0,354195	-28173,7
Частка країн-партнерів за УВТ у загальних обсягах експорту, %	-117,049	310,5581	-0,3769	0,73133	-1105,38
Імпорт у країни НАФТА	39,9244	22,9297	1,741165	0,180024	-33,0481
Експорт у країни НАФТА	2,07099	18,45098	0,112243	0,91772	-56,6483
ВВП НАФТА без США	-8,60714	4,397786	-1,95715	0,145255	-22,6029
ВВП не-НАФТА	1,019367	4,860412	0,209728	0,847315	-14,4486
ВВП не КАФТА-ДР*	2,73213	6,242382	0,437674	0,691217	-17,1339

Джерело: розраховано і побудовано автором.

ДОДАТОК У

Вартісні обсяги офіційної допомоги розвитку США за програмами економічної і військової допомоги протягом 1946-2018 рр., млн. дол. США

Період, рік, регіон	Загальний обсяг економічної і військової допомоги	Економічна допомога			Військова допомога		
		Усього	Кредити	Гранти	Усього	Кредити	Гранти
1946-1952	41661	31116	8513	22598	10545	0	10545
1953-1961	43358	24053	5850	18203	19305	161	19144
1962-1969	50254	33392	15421	17972	16862	1620	15242
1970-1979	87986	49174	17659	31515	38812	14180	24631
1980-1989	140130	92082	13740	78342	48048	21884	26164
1970	6568	3676	1689	2288	2892	70	2822
1975	6916	4908	1679	3229	2009	750	1259
1980	9695	7573	1993	5580	2122	1450	672
1985	18128	12327	1579	10748	5801	2365	3436
1990	15727	10834	756	10078	4893	404	4489
1995	15108	11295	190	11105	3813	558	3255
2000	18101	13224	...	...	4876	...	...
2005	37076	29724	...	...	7352	...	...
2009	44957	33947	...	...	11010	...	...
2013	45659	31853	...	...	13806	...	...
2014	43079	32623	...	...	10456	...	...
2015	49184	34232	...	...	14952	...	...
2016	49470	34015	...	...	15455	...	...
2017	47837	35288	...	...	12548	...	...
2018	46821	33104	...	...	13717	...	...
у тому числі:							
Країни Середнього Сходу і Північної Африки	11434	4971	...	...	6463	...	...
Країни Африки на південь від Сахари	12181	11451	...	...	730	...	...
Країни Латинської Америки	2519	2261	...	...	258	...	...

Країни Азії	8884	3576	...	...	5308	...	...
Країни Океанії	293	292	...	...	1	...	...
Країни Євразії	1182	811	...	...	371	...	...
Країни Західної Європи	276	178	...	...	98	...	...
Країни Східної Європи	474	313	...	...	161	...	...
1946-2018 рр.	1269001	862427	66303	...	406574	49239	...
Країни Середнього Сходу і Північної Африки	346697	154227	12263	...	192470	21760	...
Країни Африки на південь від Сахари	173117	165112	3752	...	8005	611	...
Країни Латинської Америки	90808	80151	12334	...	10658	1306	...
Країни Азії	269032	141165	23735	...	127867	6496	...
Країни Океанії	8004	7850	13	...	153	124	...
Країни Євразії	44329	35787	1739	...	8542	1739	...
Країни Західної Європи	77276	36288	10869	...	40989	15019	...
Країни Східної Європи	24472	16461	1307	...	8012	3901	...

Джерело: підраховано і побудовано автором за даними [315, с. 794; 316, с. 802; 375, с. 12, 13, 34, 88, 125, 153, 167, 201, 181, 223, 224; 376, с. 12, 13, 34, 88, 125, 153, 167, 181, 201].

ДОДАТОК Ф

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії:

1. Шлапак А. В. Конкурентне лідерство США: глобальна парадигма і стратегічні пріоритети: монографія. К.: КНЕУ, 2019 (17,9 д. а).
2. Шлапак А. В. Фінансові ринки Південно-Східної Азії: Диверсифікаційна панорама: монографія / А. В. Шлапак, О. М. Галенко, Я. М. Столярчук. – К.: «Новий друк», 2016 (17,5 д. а.) (особисто автору належить 8 д. а.: обґрунтування поліструктурного характеру диверсифікаційних процесів на фінансових ринках країн Південно-Східної Азії, а також розкриття інтеграційно-диверсифікаційних чинників підвищення їх фінансової конкурентоспроможності).

*Статті у зарубіжних виданнях, що включені**до міжнародних наукометричних баз:*

3. Shlapak A. V. The development of the world financial market in paradigm of globalization. *Nauka I Studia*. 2017. N9 (170). Przemysl, Poland. P. 14-17 (0,5 д. а).
4. Shlapak A. V. The imperatives of national financial markets global diversification. *Nauka I Studia*. 2017. N12 (173). Przemysl, Poland. P. 3-6 (0,5 д. а).
5. Shlapak A., Vitrenko A., Tarasiuk H., Shevtsiv L., Dedilova T., Kosichenko I. Adaptation of Investment Strategy to Changes in Foreign Economic Activity of the Enterprise. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. 2019. Volume. 9 Issue. 2, December 2019. P. 2029-2035 (0,6 д. а.) (особисто автору належить 0,2 д. а.: обґрунтування факторів, котрі детермінують трансформації інвестиційних стратегій підприємств у глобальних умовах).
6. Shlapak A., Rysin V., Galenko O., Duchynska N., Kara N., Voitenko O. Financial Convergence as a Mechanism for Modifying Sectors of the Global Financial Services Market. *Universal Journal of Accounting and Finance*. 2021. Vol. 9. Issue P. 65-73 (0,7 д. а.) (особисто автору належить 0,2 д. а.: розкриття передумов конвергенції фінансових ринків та її впливу на конкурентні позиції ринкових суб'єктів).

*Статті у наукових фахових виданнях України,**що включені до міжнародних наукометричних баз:*

7. Шлапак А. В. Формування нового міжнародного порядку: регіональні інтеграційні пріоритети США. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020, №4. Т. 3. С. 112-116 (0,6 д. а.).

8. Шлапак А. В. Конкурентні позиції США на глобальному ринку: сучасні реалії. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 41-44 (0,5 д. а.).

9. Шлапак А. В. Корпоративні стратегії інноваційного розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 35-38 (0,4 д. а.).

10. Shlapak A. V. Diversification of national financial markets in the context of globalization. *Науковий вісник Полісся*. 2018. №2 (14). Ч. 2. Р. 135-142 (0,7 д. а.).

11. Шлапак А. В. Нові пріоритети інноваційної політики США. *Причорноморські економічні студії: наук. журн.* 2018. Вип. 29. Ч.1. С. 15-19 (0,6 д. а.).

12. Shlapak A. V., Laiko O. I., Balan O. S. Challenges and perspectives of institutionalization of investment activities stimulation means in the national economy. *Науковий вісник Полісся*. 2018. №1 (13). Ч. 1. Р. 123-128 (0,9 д. а) (особисто автору належить 0,4 д. а.: розкриття стратегічних пріоритетів інституціоналізації інвестиційної діяльності).

13. Шлапак А. В. Імплементация інструментарію підтримки США експорту національних підприємств: теорія та практика. *Бізнес Інформ*. 2018. №7 (486). С. 44-50 (0,6 д. а.).

14. Шлапак А. В. Нереалізований потенціал зовнішньої торгівлі США як основа глобального конкурентного лідерства. *Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»*. 2018. Том 29 (68). №4. С. 34-39 (0,7 д. а.).

15. Шлапак А. В. Стійкість американської фінансової системи у системі глобальних світових фінансів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 4 (16). С. 16-22 (0,6 д. а.).

16. Шлапак А. В. Національна валюта США як компонент глобального конкурентного лідерства в умовах глобалізації. *Інтелект XXI: наук.-економ. журн.* 2018. №5. С. 12-16 (0,6 д. а.).

17. Шлапак А. В. Конкурентне лідерство країн в епоху глобалізації: Узагальнення теорій та ідеологій. *Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління»*. 2018. Том 29 (68). №6. С. 1-5 (0,6 д. а.).

18. Шлапак А. В., Конохов С. В. Глобальна продовольча проблема: економічний зміст та підходи до вирішення. *Науковий вісник Ужгородського національного*

університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 22. Ч. 3. С. 112-114 (0,6 д. а) (особисто автору належить 0,3 д. а.: узагальнення інструментарію вирішення глобальної продовольчої проблеми).

19. Шлапак А. В. Мережева модель досліджень інноваційної діяльності США. 2019. *Проблеми економіки*. № 3 (41). С. 23-28 (0,6 д. а.).

20. Шлапак А. В. Парадигмальні засади глобального конкурентного лідерства. *Бізнес Інформ*. 2019. №2 (493). С. 30-36 (0,6 д. а.).

В інших виданнях:

21. Шлапак А. В. Система університетів США як інноваційний інструмент глобального конкурентного лідерства. *Створення ефективної фінансової інфраструктури в умовах інноваційної економіки*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 9 червня 2018 р.) У 2-х частинах. – Дніпро: НО «Перспектива», 2017. Ч. 1. С. 22-25 (0,2 д. а.).

22. Шлапак А. В. Зовнішньоторговельна стратегія США та механізми її реалізації. *Принципи забезпечення розвитку підприємств в умовах змін ринкового середовища*: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 8-9 грудня 2017 р.). – ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». У 2-х частинах. – О.: ЦЕДР, 2017. Ч. 1. С. 41-43 (0,2 д. а.).

23. Shlapak A. Intensification of consolidation processes as a globalization imperative to diversify financial markets. International Scientific Conference «*The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility*». May 19th, 2017. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing. P. 36-38 (0,2 д. а.).

24. Шлапак А. В. Венчурний інноваційний бізнес США як каталізатор НТП країни. *Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 24 березня 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2018. С. 28-32 (0,2 д. а.).

25. Шлапак А. В. Концепт «м'якої» сили – головний канал реалізації національних інтересів США. *Глобальний економічний простір: тенденції та регулювання*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 12-13 квітня 2018р.). – Суми: УАБС, 2018. С. 62-64 (0,2 д. а.).

26. Шлапак А. В. Методологічний засновок теорії гегемоністської стабільності як одна з теорій глобального конкурентного лідерства. *Реформування економіки в*

контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 24 листопада 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2018. – Ч. 1. С. 39-41 (0,2 д. а.).

27. Шлапак А. В. Методологічні основи концептуальних конструкцій глобального конкурентного лідерства. *Тенденції розвитку економіки у 2018 році: аналітичний та теоретико методологічний аспекти*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 1 грудня 2018 р.). – Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. С. 51-53 (0,2 д. а.).

28. Шлапак А. В. Конкурентні переваги інноваційної системи США: інструментальна структура. Брошура. – Харків: ГО «Світовий порядок», 2019 (0,9 д.а.).

29. Шлапак А. В. Напрямки розвитку науково-технічного прогресу США. *Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 19 квітня 2019 р.). – Одеса: МГУ, 2019. С. 58-61 (0,2 д. а.).

30. Шлапак А. В., Галенко О. М. Модель міжнародного порядку як основа інтеграційної політики США. – Київ: «Бравоглас». 2019. (1,7 д. а.) (особисто автору належить 0,9 д. а.: комплексна характеристика глобальної моделі міжнародного порядку).

31. Шлапак А. В. Олійник М. О. Динаміка іноземного інвестування в економіку США як інструмент її модернізації. *Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва*: Збірник матеріалів Дискусійної платформи; 17 травня 2019 р. – Київ: КНЕУ, 2019. С. 74-76 (0,2 д. а.) (особисто автору належить 0,1 д. а.: розкриття масштабів і структури зовнішньої торгівлі США у період 1970-2015 pp.).

32. Shlapak A. V. Regression analysis of interdependencies between US exports and independent variables. Proceedings of the Premium Online Forum «*International Innovative Development: Problems and Prospects*». Independent International Association Inter Continental. Singapore. April 24, 2020. P. 182-187 (0,2 д. а.).



УКРАЇНА

ВИКОНАВЧИЙ ОРГАН КИЇВСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
(КИЇВСЬКА МІСЬКА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ)

**ДЕПАРТАМЕНТ
ПРОМИСЛОВОСТІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

вул. Терещенківська, 11-А, м. Київ, 01024 тел. (044) 235 86 93
Контактний центр міста Києва (044) 15 51 E-mail: dprra@kievcity.gov.ua Код ЄДРПОУ 24250279

28.04.2021 № 052-3044

До спеціалізованої вченої ради
у ДВНЗ «Київський
національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Про впровадження результатів
дисертаційної роботи
Шлапак А. В.

**ДОВІДКА
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертаційної роботи
Шлапак Алли Василівни на тему: «Економічна стратегія США у
парадигмі глобального конкурентного лідерства»**

Департамент промисловості та розвитку підприємництва виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) розглянув висновки і рекомендації дисертаційної роботи «Економічна стратегія США у парадигмі глобального конкурентного лідерства» Шлапак Алли Василівни, викладені нею у доповідній записці. Відзначено, що вони представляють значний практичний інтерес для органів виконавчої влади України. Зокрема, узагальнені автором важелі й інструменти державної підтримки і стимулювання малого і середнього підприємництва у Сполучених Штатах Америки на основі удосконалення адміністративної і законодавчої бази, фінансових і податкових умов його функціонування, надання з боку держави інформаційних і консалтингових послуг, а також розширення доступу

малих і середніх компаній до інноваційних розробок великого бізнесу було використано при розробленні змін до Комплексної міської цільової програми сприяння розвитку підприємництва, промисловості та споживчого ринку на 2019-2022 роки.

Виконувач обов'язків директора



Володимир КОСТІКОВ



Всеукраїнська
Асоціація
Фінансових
Компаній

Всеукраїнська Асоціація Фінансових Компаній
01034, м. Київ, вул. Ярославів Вал, 7, офіс 205

До спеціалізованої вченої ради
у ДВНЗ «Київський
національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Вих. № 04/54 від 22.04.2021 р.

*Про впровадження результатів дисертаційної
роботи Шлапак А. В.*

ДОВІДКА

Видана Шлапак Аллі Василівні про те, що результати її дисертаційного дослідження на тему: «Економічна стратегія США у парадигмі глобального конкурентного лідерства» було використано Асоціацією «Всеукраїнська Асоціація Фінансових Компаній» у поточній роботі. Вони були викладені дисертанткою у Доповідній записці до асоціації і стосувалися узагальнення досвіду Сполучених Штатів Америки щодо:

- структурної організації й механізмів управління фінансовою системою США у контексті забезпечення високоефективної акумуляції і перерозподілу фінансового капіталу між галузями і секторами американської економіки, компаніями і бізнес-структурами у відповідності з їх поточними і перспективними потребами у капітальних активах;
- імплементації інструментів усунення інформаційної асиметрії на фінансовому ринку США та широкого залучення домогосподарств до його інструментів;
- застосування механізмів облігаційних позик для покриття дефіциту державного бюджету Сполучених Штатів Америки та диверсифікації джерел його фінансування;
- механізмів нарощування конкурентних позицій на фінансовому ринку небанківських інститутів (пенсійних і взаємних, закритих і біржових фондів; грошових пайових інвестиційних фондів; а також страхових компаній, що діють на ринку цінних паперів).

Президент ВАФК



Сав'юк А.В.

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«МІЖНАРОДНИЙ ЦЕНТР РОЗВИТКУ СМАРТ СУСПІЛЬСТВА»
e-mail: smartwomanua@ukr.net
mob. +380980175654

Вих. № 12 «11» листопада 2021 р.

До спеціалізованої вченої ради
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

**ДОВІДКА
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертаційної роботи
Шлапак Алли Василівни на тему: «Економічна стратегія США
у парадигмі глобального конкурентного лідерства»**

Громадська організація «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства» розглянула висновки та рекомендації дисертаційної роботи «Економічна стратегія США у парадигмі глобального конкурентного лідерства» Шлапак Алли Василівни, викладені нею у доповідній записці до організації. Відзначено, що вони представляють значний практичний інтерес для органів місцевого самоврядування в Україні. Зокрема, обґрунтовані дисертанткою механізми інтелектуалізації енергетичного сектору Сполучених Штатів Америки на концептуальних засадах інтегрованої, саморегулюючої і самовідновлюваної електроенергетичної системи Smart Grid, інструменти діджиталізації процесів енерговиробництва й енергоспоживання на рівні усіх видів ресурсів й енергетичних активів; а також стратегічні пріоритети впровадження інноваційних технологій Smart City було використано при підготовці спільних з державними установами проектах з розвитку смарт суспільства України.

Заступник голови ГО
«Міжнародний центр розвитку
смарт суспільства»



О.І. Джадалла
О.І. Джадалла



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково -
педагогічної роботи
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»


А. М. Колот
«20» 05 2020 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з наукової роботи
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»


Л. Л. Антонюк
«20» 05 2020 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
**Шлапак Алли Василівни на тему: «Економічна стратегія США у парадигмі
глобального конкурентного лідерства»**
у навчальний процес у ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

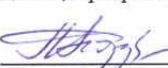
Дирекція Інституту бізнес-освіти та деканат факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» підтверджують, що низка наукових положень і висновків дисертаційної роботи Шлапак Алли Василівни використовуються у навчальному процесі при викладанні нормативних та спеціальних дисциплін для бакалаврів і магістрів з міжнародної економіки:

- **Глобальне конкурентне лідерство** (трактування економічного змісту категорії «глобальне конкурентне лідерство»; наукове обґрунтування його структурних компонентів, підсистем й факторної обумовленості; конкретизація ключових форм і вимірів глобального конкурентного лідерства; оцінка конкурентної диспозиції США на глобальному ринку фінансового капіталу);
- **Міжнародна торгівля** (розкриття кількісних масштабів і структурних вимірів зовнішньої торгівлі Сполучених Штатів Америки; узагальнення важелів й інструментів реалізації державою національної експортної стратегії; оцінка ефективності механізмів комерційної дипломатії у реалізації національних інтересів на глобальних ринках; обґрунтування причин і наслідків торговельної війни між США і Китаєм; визначення економічних ефектів участі США у регіональних і трансконтинентальних угодах про вільну торгівлю);
- **Міграційний ресурс національного конкурентного розвитку** (наукове обґрунтування сутності і механізмів реалізації міграційної політики Сполучених Штатів Америки; оцінка рівня національного міграційного капіталу; конкретизація інструментарію кодифікації і реформування імміграційного законодавства, селективного відбору найбільш затребуваних для економіки кваліфікованих професійних кадрів, науковців та талановитої молоді).

Декан факультету МЕіМ,
к.е.н., доцент


Ю. М. Солодковський

Директор ІБО,
д.е.н., професор


А. М. Поручник