

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2025. № 12.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.12.87>

УДК 336.71; 339.9

О. В. Субочев,

к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів,

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2316-6735>

Ю. С. Гурова,

к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4483-9938>

О. В. Лаврінченко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів,

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5271-2048>

**МЕРЕЖЕВІ ЗВ'ЯЗКИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ:
ОЦІНКА ІНТЕГРОВАНОСТІ НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ GFCI**

A. Subochev,

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the International
Finance Department,*

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Yu. Gurova,

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of
International Economics,*

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

O. Lavrinenko

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the International
Finance Department,*

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

NETWORK CONNECTIVITY OF INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS: ASSESSING INTEGRATION THROUGH THE GFCI METHODOLOGY

Стаття присвячена критичному аналізу методології оцінювання «мережовості» (connectivity) міжнародних фінансових центрів у рамках розрахунку Індексу оцінювання Global Financial Centers Index (GFCI) – провідного рейтингу конкурентоспроможності фінансових центрів світу. Дослідження розкриває філософську основу цього поняття, яке розглядає фінансовий центр не як ізольований кластер, а як вузол у глобальній мережі, сила якого визначається його зв'язками. У статті детально розглянуто джерела даних (експертне опитування), логіку розрахунку та класифікації центрів на глобальні, міжнародні та локальні. Особливу увагу приділено критичному аналізу вад запропонованого підходу, зокрема структурної упередженості вибірки, відсутності об'єктивних мережових метрик, довільності порогових значень класифікації та обмеженості даних лише сприйняттям, а не реальними потоками.

Автори дійшли висновку, що показник «Мережевість» GFCI є цінним індикатором репутації та «м'якої сили», але не може вважатися об'єктивною мірою мережевої інтеграції. Його слід використовувати лише в комплексі з «твердими» даними. У статті також окреслено перспективи подальших досліджень, такі як розробка різноманітних гібридних моделей.

The article conducts a comprehensive and critical examination of the methodology used to quantify the “Connectivity” of International Financial Centers (IFCs) within the Global Financial Centers Index (GFCI), the world’s most authoritative benchmark for financial center competitiveness. Moving beyond a mere description, the research delves into the conceptual underpinnings, operational mechanics, and inherent limitations of this pivotal metric. The study posits that the GFCI’s introduction of Connectivity represents a paradigm shift, reframing a financial center from a standalone entity assessed by internal metrics to a dynamic node within a global network, where its power is derived from the quality, quantity, and intensity of its links to other nodes.

This theoretical framework is directly borrowed from social and informational network theory, where a node’s centrality dictates its influence and value. The article meticulously reconstructs the GFCI’s measurement logic based on published reports. It establishes that Connectivity is not a singular composite index but a categorical variable (Global/International/Local) determined by a key threshold: the percentage of weighted assessments a center receives from professionals based in other financial centers. Centers with $\geq 42\%$ external assessments are classified as “Global”, those between 20.5% and 42% as “International”, and those below 20.5% as “Local”.

The primary data source is the GFCI’s proprietary biannual survey of financial sector professionals (e.g., bankers, asset managers, regulators). The methodology employs rigorous controls to eliminate “home bias” by excluding self-assessments, applies temporal weighting to prioritize recent opinions, and implements filters to exclude outliers. While innovative, the article identifies and

scrutinizes several systemic flaws that challenge the metric's objectivity and validity. A primary critique is severe structural sampling bias. The respondent pool for GFCI 37 was disproportionately composed of professionals from Asia/Pacific (50%) and Western Europe (32%), with only 3% from North America. This geographic skew means Connectivity scores reflect the perceptions and awareness of a predominantly Asian-European cohort, not a balanced global consensus, potentially overrating centers prominent in these regions.

Secondly, the methodology is criticized for its reliance on perception over tangible reality. Connectivity measures reputational flows – “who knows whom” – while completely ignoring objective, verifiable data on real network integration. It does not account for the volume of cross-border capital flows, the density of interbank credit lines, the number of international corporate HQs or legal firm partnerships, or the frequency of direct flights to other financial hubs. A center with deep, substantive business linkages may score poorly if it is not top-of-mind for survey respondents, and vice-versa.

Thirdly, the arbitrariness of classification thresholds (42%, 20.5%) is highlighted. The report provides no economic, statistical, or theoretical rationale for these specific cut-off points, rendering the categorization scheme seemingly convenient rather than analytically rigorous. Finally, the survey design is faulted for measuring popularity or awareness rather than the depth or intensity of connections. A respondent's rating does not distinguish between superficial recognition and a deep, operational business relationship.

Consequently, the article concludes that the GFCI Connectivity metric is more accurately a measure of perceived prominence and reputational “soft power” within a specific, potentially biased expert community than an objective assessment of genuine network integration. It argues that the indicator should not be used in isolation as a definitive gauge of a center's networked strength, as it creates a risk of a self-fulfilling prophecy where a high ranking drives further attention. Instead, it should be employed cautiously as a supplementary, reputational indicator, always triangulated with hard data on financial flows,

corporate presence, and physical infrastructure links. The article concludes by proposing avenues for future research, including the development of hybrid models that combine subjective surveys with objective big data to map the global financial architecture and real economic outcomes.

Ключові слова: міжнародна економіка, Міжнародні фінансові центри (МФЦ), Індекс міжнародних фінансових центрів (GFCI), мережевість, міжнародна конкурентоспроможність, експертне опитування, репутаційний капітал, критичний аналіз методології мережевої інтеграції.

Keywords: international economics, International financial centers (IFCs), Global financial centers index (GFCI), connectivity, international competitiveness, expert survey, reputational capital, Critical analysis of network integration methodology.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному глобалізованому світі міжнародні фінансові центри (МФЦ) виступають не лише географічними точками концентрації капіталу, а складними вузлами глобальної мережі, де циркулюють фінанси, інформація та інтелектуальний капітал. Традиційні підходи до оцінки їхньої конкурентоспроможності, що ґрунтуються переважно на внутрішніх макроекономічних показниках (обсяг ринку, ВВП, кількість інститутів), все частіше виявляються недостатніми для аналізу їхньої реальної ролі та впливу. Виникає потреба в інструментах, здатних виміряти якість та інтенсивність зв'язків центру з глобальною системою – його *мережеву інтеграцію*, яка стає ключовим джерелом стратегічної переваги.

Проте центральна проблема полягає в браку об'єктивних, стандартизованих і комплексних методів для кількісної оцінки цієї мережевості. Існуючі підходи часто або фрагментарні, або надто спрощені, або повністю базуються на суб'єктивних думках. Інструментом, що

претендує на вирішення цього завдання, є індекс мережовості (англ. Connectivity) в рамках авторитетного Global Financial Centers Index (GFCI). Його широке використання регуляторами, інвесторами та керівництвом самих фінансових центрів для стратегічного позиціонування та прийняття рішень робить критичний аналіз його методологічної основи актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності та мережевої інтеграції міжнародних фінансових центрів є предметом наукової дискусії. Останні дослідження можна умовно поділити на кілька напрямів, які становлять теоретичний контекст для аналізу методології GFCI.

Перший напрям зосереджений на вивченні об'єктивних детермінант успіху фінансових центрів. Дослідження таких авторів, як Vuitrago та Ricardo (2021) [1], Romanova та Rupeika-Aroga (2018) [2], Wójcik та Knight (2018) [3] аналізують роль інституційної якості, правової системи та фіскальної політики в привабленні глобального капіталу, використовуючи панельні дані про прямі іноземні інвестиції. Їхня робота підкреслює важливість «твердих» факторів, але не торкається безпосередньо метрик мережевої взаємодії.

Другий напрям безпосередньо пов'язаний з критикою існуючих рейтингів. Робота Hall (2017) [4] є ключовою для нашої теми, оскільки в ній системно аналізуються методологічні слабкості різних індексів фінансових центрів, включаючи GFCI. Авторка вказує на проблему «методологічного чорного ящика», коли алгоритми розрахунку приховуються, що ускладнює верифікацію результатів, а також на циркулярну залежність між репутацією центру та його оцінками в опитуваннях. Ця критика є фундаментальною, проте часто носить загальний характер.

Третій напрям представлений працями, що застосовують аналіз соціальних мереж до фінансових систем. Дослідження Bryane [5] (2024), Jarvis (2011) [6], а також Lane та Milesi-Ferretti (2011) [7] демонструють, як за допомогою соціальних мереж можна візуалізувати та виміряти реальні

потоки міжбанківських кредитів або корпоративних власників, виявляючи реальну структуру влади в глобальних фінансах. Цей підхід пропонує альтернативу, засновану на об'єктивних даних, але є технічно складним і рідко інтегрованим у публічні рейтинги для широкої аудиторії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є проведення критичного аналізу методології оцінювання показника «Мережевість» (англ. Connectivity) в рамках Індексу світових фінансових центрів (англ. Global Financial Centers Index, GFCI) – провідного рейтингу конкурентоспроможності міжнародних фінансових центрів (МФЦ). У статті ставляться наступні завдання:

- розкрити філософську та теоретичну основу поняття «мережевість» в контексті GFCI, зосередившись на тому, як цей показник переосмислює фінансовий центр не як ізольовану одиницю, а як вузол у глобальній мережі;
- описати логіку розрахунку та класифікації показника «Мережевість» на основі даних експертного опитування, включаючи використання порогових значень для категорій «Глобальний», «Міжнародний» та «Локальний»;
- виявити та проаналізувати системні вади та обмеження запропонованої методології, зокрема: структурну упередженість вибірки респондентів; відсутність об'єктивних мережевих метрик (наприклад, реальних фінансових потоків); довільність порогових значень класифікації; обмеженість виміру лише сприйняттям, а не реальною інтеграцією.

Виклад основного матеріалу дослідження. За методологією побудови найбільш авторитетного Індексу світових фінансових центрів, (англ. The Global Financial Centers Index 37, (GFCI)), кластер «Мережевість» (англ. Connectivity) є однією з трьох осей для побудови профілю Міжнародного фінансового центру (МФЦ), поряд з кластерами «Різноманітність» (англ. Diversity) та «Спеціалізація» (англ. Specialty). Разом вони формують багатовимірну класифікацію, яка показує, наприклад, що Лондон і Нью-Йорк

– це не просто «лідери», а «глобальні лідери» з широкими та глибокими послугами та високою зв'язністю між собою.

Дана наукова стаття фокусує увагу саме на теоретичній рамці дослідження поняття «Мережевість», що дає змогу простежити шлях розвитку міжнародного фінансового центру від ізольованого кластера (місце зосередження фінансових інститутів) до вузла глобальної фінансової мережі.

Традиційно конкурентоспроможність фінансового центру оцінювали за абсолютними, внутрішніми показниками: обсяг торгів, кількість банків, ВВП самого міста тощо. Індекс світових фінансових центрів, впроваджуючи поняття «мережевість», робить концептуальний крок уперед: центр розглядається *не як ізольоване місце «накопичення капіталу», а як вузол* (англ. node) *у глобальній динамічній мережі*. Його сила визначається не лише власними ресурсами, а кількістю, якістю та інтенсивністю його зв'язків з іншими вузлами. Це пряме запозичення з теорії соціальних та інформаційних мереж, де центральність вузла визначає його вплив.

«Мережевість» у Індексі світових фінансових центрів вимірює *не потоки грошей, а потоки інформації*. Коли експерт із Сінгапуру оцінює Дубай, а експерт із Франкфурта оцінює Гонконг – це акт «м'якої сили» та визнання авторитету. Таким чином, «зв'язність» стає важливою для репутації та «присутності на радарі» глобального фінансового співтовариства. Центр з високою зв'язністю постійно обговорюється, аналізується і порівнюється, що саме по собі є формою конкурентної переваги.

Важливим є те, що методологія розрізняє «вхідні» (англ. inbound) та вихідні (англ. outbound) зв'язки. Це створює двовимірну картину:

- «вхідні» (скільки мене знають): відображає пасивний статус, визнання, привабливість для зовнішнього світу;
- «вихідні» (скільки я знаю): відображає активну позицію, залученість, глобальну обізнаність місцевих професіоналів.

На основі комбінації цих метрик (точні порогові значення в звіті не розкриті, але описані логічно) центри поділяються на три категорії:

- Глобальні (англ. Global): якщо $\geq 42\%$ зважених оцінок отримано від респондентів з інших центрів. Це центри з найвищим рівнем міжнародного визнання.
- Міжнародні (англ. International): якщо $> 20.5\%$ (але $<42\%$) оцінок отримано з-за кордону. Мають значні, але не домінуючі міжнародні зв'язки.
- Локальні (англ. Local): центри, які отримують менше 20.5% оцінок з-за кордону. Їхнє визнання зосереджено переважно в регіоні або країні.

Методологія Індексу світових фінансових центрів, по суті, ґрунтується на принципі «реальність – це те, що визнають експерти». Фінансові ринки значною мірою є соціальними конструкціями, де довіра та спільні нарративи формують цінність. У цьому контексті «пов'язаність» – це кількісна міра участі центру в цьому глобальному дискурсі. Центр, що випадає з цієї мережі оцінок, ризикує стати «невидимим» і, відповідно, менш релевантним для міжнародного бізнесу, незалежно від формальних показників.

З цієї філософської основи випливає практична рекомендація для керівників фінансових центрів: розвиток – це не лише будівництво офісів і зниження податків. Це також активна робота зі світовою спільнотою: залучення міжнародних конференцій, посилення обміну експертами, участь у глобальних дослідженнях, розвиток міжнародних альянсів. Потрібно не просто «бути хорошим», але й бути видимим та «пов'язаним» [9].

Отже, філософська основа «пов'язаності» в Індексу світових фінансових центрів зміщує фокус з конкуренції як «порівняння розмірів» на конкуренцію як «боротьбу за центральність» у глобальній інформаційній мережі. Це робить індекс набагато більш динамічним і релевантним для епохи глобалізації, де знання та зв'язки часто коштують дорожче за фізичну інфраструктуру.

Джерелом даних для розділу «Мережевість» у Методології Індексу світових фінансових центрів є експертна оцінка як основа мережевої картини. Уся інформація про таку зв'язність генерується не з об'єктивних

статистичних звітів (які можуть бути застарілими або непорівнянними), а з суб'єктивних оцінок фінансових професіоналів через спеціальну анкету. Це робить дані унікальними та спеціалізованими, але одночасно накладає певні обмеження, що вимагають ретельного контролю.

Анкету заповнюють працівники фінансового сектору (банків, інвестиційних, страхових компаній, FinTech, професійних послуг, регуляторів). Наприклад, у GFCI – 2024 р, взяли участь 4,946 респондентів, які надали 31,314 оцінок [10].

Проте, дані мають значну географічну асиметрію. 50% відповідей – з Азійсько-Тихоокеанського регіону, 32% – із Західної Європи. Це може систематично впливати на картину зв'язності на користь центрів, які частіше фігурують у думках азійських та європейських експертів.

Щодо механіки оцінювання, то респонденти оцінюють центри за 10-бальною шкалою («дуже погано» – «відмінно») саме як місце для ведення фінансового бізнесу. При цьому, вони не оцінюють всі 133 центри, а лише ті, з якими знайомі.

Найважливішим правилом є усунення упередженості (англ. «home bias»). Оцінки, які респондент дає своєму домашньому центру, повністю виключаються з моделі. Зв'язність вимірюється виключно зовнішніми поглядами. Таким чином, наприклад, репутація Дубая формується не дубайцями, а експертами з Лондона, Сінгапура, Нью-Йорка тощо. При цьому, оцінки зберігаються та враховуються лише протягом 24 місяців. Більш свіжі відповіді мають більшу вагу. Це дозволяє відстежувати динаміку та швидко «забувати» застарілі думки, що критично для такого динамічного середовища.

Із моделі виключаються анкети, де оцінено менше 3 або більше половини всіх центрів (контроль за «екстремальними» респондентами). Це запобігає використанню надто вузьких або, навпаки, поверхневих думок.

Щоб потрапити в основний рейтинг, центр повинен отримати понад 150 оцінок від респондентів з інших центрів (так званий, «поріг для

включення в індекс»). Центри з недостатньою кількістю зовнішніх оцінок (наприклад, Лабуан, Філадельфія) потрапляють у категорію «асоційованих» (англ. Associate Centers,). Це гарантує, що аналіз такої «зв'язності» базується на статистично значущій вибірці.

Отже, можна зробити висновок, що джерело даних для оцінки «пов'язаності» фінансового центру – це не ідеальна об'єктивна статистика, а масштабоване, структуроване та очищене від упередженості відображення колективної думки глобального фінансового істеблішменту. На нашу думку, це робить показник не менш цінним, ніж «тверді» дані, оскільки саме ця думка і рухає ринками.

Формула розрахунку показника «Мережевість» не публікується у звіті GFCI у явному вигляді. Автори (Z/Yen) зберігають деталі алгоритму як комерційну таємницю.

Однак, ґрунтуючись на докладному описі методології, ми можемо відтворити логіку та принципи розрахунку та побудувати умовний чисельний приклад. Важливо зрозуміти, що це не єдине інтегральне число, а набір критеріїв для класифікації.

Логіка та принципи розрахунку (замість точної формули).

«Мережевість» вимірюється через два основних фільтри:

A. Кількісний аналіз потоків оцінок:

Для кожного центру X аналізують:

- $N_{in}(X)$ = кількість унікальних фінансових центрів, з яких надійшли оцінки на центр X (за останні 24 місяці, з урахуванням тимчасового зважування).
- $N_{out}(X)$ = кількість унікальних фінансових центрів, які оцінили респонденти, що базуються в центрі X .
- $P_{external}(X)$ = Відсоток зважених оцінок, отриманих центром X від респондентів з інших фінансових центрів. Це ключовий показник.

B. Класифікація на основі порогових значень:

У звіті наведено порогові значення саме для $P_{external}(X)$:

- Глобальний: $P_{external}(X) \geq 42\%$
- Міжнародний: $20.5\% < P_{external}(X) < 42\%$
- Локальний: $P_{external}(X) \leq 20.5\%$

Таким чином, «Мережевість», це не єдиний інтегральний індекс (на кшталт 78.5 балів), а категорична змінна (Глобальний / Міжнародний / Локальний), що визначається на основі порогу зовнішніх оцінок. Проте, для побудови візуалізації (діаграм мереж) можливо використовується комбінація N_{in} та N_{out} .

Умовний чисельний приклад на основі даних звіту.

Візьмемо Лондон та Цюрих для порівняння. Скористаємося даними з Звіту Global Financial Centers Index 37 за 2025 рік. Таблиці 17 (Додаток 1) та логікою зі стор. 25, 45 Звіту [10].

Таблиця 1. Деталі оцінювання.

Центр	Загальна кількість оцінок	Середня оцінка
Лондон	873	816
Цюрих	395	771

Джерело: сформовано авторами на основі даних [10]:

Крок 1: Оцінка відсотка зовнішніх оцінок ($P_{external}$).

Точних цифр у звіті немає, але є індикатори. На Таблиці 14 показано, що для Лондона 56% оцінок надійшло з Азіатсько-Тихоокеанського регіону, 14% – з Західної Європи, 23% – з Близького Сходу та Африки тощо. Разом це ~93% оцінок із зовнішніх регіонів. Це явно $> 42\%$. Лондон – Глобальний МФЦ.

Для Цюриха (Таблиця 15) картина інша: 43% оцінок – з Азії, 30% – із Західної Європи. Частка оцінок з інших регіонів менша. Можна припустити, що його $P_{external}$ також вище 42% (адже Азія та інші регіони — це зовнішні оцінки), але звіт на стор. 17 каже, що у нього менше зв'язків. Ймовірно, це стосується показників N_{in} та N_{out} .

Крок 2: Оцінка кількості унікальних зв'язків (N_{in} , N_{out}).

Створимо умовну таблицю на основі текстового опису:

Таблиця 2. Оцінка кількості унікальних зв'язків.

Параметр	Умовний приклад для Парижа (Глобальний)	Умовний приклад для Цюриха (Глобальний \ Міжнародний)
N_{in} (звідки отримано оцінки)	Високе (наприклад, 60 унікальних центрів), включно з Нью-Йорком, Лондоном, Сінгапуром, Гонконгом.	Нижче (наприклад, 25 унікальних центрів), переважно з європейських та кількох глобальних центрів.
N_{out} (кількість оцінених центрів)	Високе (респонденти з Парижа оцінили багато центрів по всьому світу).	Нижче (респонденти з Цюриха оцінили менше міжнародних центрів).
$P_{external}$	Припустимо, ~70% . Категорія: Глобальний .	Припустимо, ~45% . Категорія: Глобальний (але на нижній межі, або Міжнародний).
Візуальний образ	Щільна мережа з багатьма лініями до різних вузлів.	Менш щільна мережа, лінії зосереджені навколо ключових центрів.

Джерело: сформовано авторами на основі даних: [10].

Крок 3: Чисельна ілюстрація для гіпотетичного центру «Альфа»:

1. За 24 місяці центр Альфа отримав 200 зважених оцінок.
2. З них 130 були від респондентів, що базуються не в Альфі, а в 40 різних фінансових центрах світу ($N_{in} = 40$).
3. Респонденти з Альфи в своїх анкетах оцінили 50 різних фінансових центрів ($N_{out} = 50$).
4. Розраховуємо $P_{external} = (130 / 200) * 100\% = 65\%$.
5. Висновок: Оскільки $65\% > 42\%$, центр Альфа класифікується як «Глобальний» за рівнем мережевості. При цьому його $N_{in} = 40$ та $N_{out} = 50$ говорять про широкую мережу.

Таким чином, можна зробити висновок, що оскільки методика є власністю Z/Yen, публічної єдиної формули не існує. Мережевість, це скоріше категорія, а не індекс. Вона визначається через порогове значення частки зовнішніх оцінок ($P_{external}$). Для якісного аналізу мереж використовуються додаткові метрики: кількість унікальних джерел оцінок (N_{in}) та широта огляду місцевих експертів (N_{out}). Усі розрахунки базуються виключно на очищених даних опитування (без англ. home bias), з обмеженням за часом та кількістю оцінок). Цей підхід дозволяє уникнути

спрощень і показати читачеві, як працює «чорна скринька» GFCI, залишаючись в рамках опублікованих принципів.

Критичний аналіз методології оцінювання «Мережевість» у GFCI.

Методологія GFCI, хоч і інноваційна, проте, на нашу думку, страждає на низку системних вад, які роблять показник «Мережевість» скоріше мірою популярності в певних колах, ніж об'єктивною оцінкою мережевої інтеграції.

Ось ключові проблеми:

1. Структурна упередженість вибірки: «Хто говорить, має владу». Дані відображають думку не «глобального фінансового співтовариства», а конкретної, вузької групи експертів, які мають час та мотивацію заповнювати анкету Z/Yen. У звіті GFCI 37 50% респондентів з Азійсько-Тихоокеанського регіону, лише 3% з Північної Америки. Це колосальна географічна диспропорція. Центр, популярний серед азійських менеджерів (напр., Гонконг, Шеньчжень), автоматично отримує більше «голосів» і вищу оцінку Мережевості, ніж центр, важливий для американських інвесторів, чії експерти майже не представлені у вибірці. Тому значення показника «Мережевість» не відображає реальну глобальну мережу, а лише її спотворене відбиття в дзеркалі переважно азійсько-європейської вибірки. Це не може вважатися об'єктивною оцінкою, а лише специфікою методології збору даних.

2. Відсутність об'єктивних мережевих метрик: «Сприйняття замість реальності». Зазначений показник не враховує будь-які кількісні, перевірені дані про реальні потоки та зв'язки. Це може бути суттєвою проблемою, оскільки справжня мережева інтеграція виявляється в: кількості міжнародних штаб-квартир, юридичних фірм, аудиторських компаній у центрі; обсягах міжнародних платежів, капіталопотоків, крос-кордонних операцій; щільності міжбанківських кредитних ліній. Показник GFCI ігнорує всі ці «тверді» дані на користь суб'єктивного сприйняття. Фінансовий центр може мати тисячі реальних бізнес-зв'язків, але якщо він не на слуху у респондентів Z/Yen, його мережевість буде низькою.

3. Запропоновано довільні пороги без економічного обґрунтування щодо критеріїв класифікації – в методології оцінювання не обґрунтовано логіку вибору саме цих порогових значень: 42% та 20.5%. Чому саме 42% зовнішніх оцінок робить центр «глобальним», а не 40% чи 45%? Жодного економічного чи статистичного обґрунтування в звіті немає. Це робить класифікацію довільною та нерепрезентативною. Вона слугує зручним інструментом для створення яскравих таблиць, але не має глибокого аналітичного сенсу.

4. Дизайн опитування «Популярність» vs «Глибина зв'язків» не враховує якість та інтенсивність зв'язків. Респондент оцінює центр по шкалі від 1 до 10, але це не відображає: чи є у його компанії там офіс? чи проводяться там його ключові операції? «Мережевість» GFCI вимірює лише «чи знаю я цей центр?», а не «чи тісно я з ним пов'язаний?». Таким чином, це насправді можна визначити показником «Визнання» (англ. awareness), а не показником «Інтеграція» (англ. integration).

Таким чином, підхід GFCI щодо поняття «Мережевість» є прикладом того, як суб'єктивні думки, зібрані зі структурно упередженої вибірки, трансформуються за допомогою довільних порогів у категорії, що претендують на об'єктивність. Насправді, цей показник вимірює не зв'язність, а лише репутаційну «затребуваність» серед певної групи експертів, ігноруючи реальні, вимірювані потоки капіталу, товарів, людей та даних, які становлять основу сучасної глобальної фінансової системи та створюючи ризик «самоздійсненого пророцтва»: центр, позначений як «Глобальний», привертає більше уваги ЗМІ та інвесторів, що далі збільшує його популярність у наступних опитуваннях, незалежно від реальних змін.

Це означає, що показник «Мережевість» від GFCI не можна використовувати як самостійний або достатній індикатор мережевої сили центру. Він може слугувати допоміжним, репутаційним індикатором, але лише в комплексі з об'єктивними даними про фінансові потоки, присутність компаній та інфраструктурну інтеграцію. Його сила – у виявленні трендів;

його слабкість – у відсутності об'єктивного, неупередженого виміру реального стану справ.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Показник «Мережевість» GFCI є цінним, але обмеженим інструментом. Він репрезентує не об'єктивну міру реальної мережевої інтеграції, а індикатор репутаційної «м'якої сили» та видимості фінансового центру в очах специфічної групи експертів.

2. Існуюча методологія має низку системних вад:

- структурна упередженість вибірки: дані відображають переважно думку експертів із Азійсько-Тихоокеанського регіону та Західної Європи, що спотворює глобальну картину;
- відірваність від реальних потоків: ігноруються об'єктивні метрики (міжбанківські кредити, капіталопотоки, кількість міжнародних штаб-квартир), що є основою справжньої інтеграції;
- довільність класифікації: порогові значення (42%, 20.5%) для категорій «Глобальний» / «Міжнародний» / «Локальний» не мають економічного чи статистичного обґрунтування.
- вимірювання популярності, а не глибини зв'язків: опитування фіксує рівень усвідомлення центру, а не інтенсивність реальних операційних зв'язків.

3. Використання показника потребує обережності. «Мережевість» GFCI не можна застосовувати ізольовано як визначний індикатор сили центру. Існує ризик «самоздійсненого пророцтва», коли високий рейтинг лише підсилює репутацію, незалежно від реальних змін.

Таким чином, оптимальний підхід – комплексний. Для адекватної оцінки мережевої інтеграції МФЦ показник «Мережевість» слід використовувати разом із «твердими» даними: статистикою міжнародних фінансових потоків, даними про присутність транснаціональних корпорацій і

професійних послуг, інфраструктурними показниками (наприклад, зв'язністю авіасполучення).

Отже, подальші дослідження мають спрямовуватися на подолання розриву між репутаційними метриками та реальними мережевими потоками, що дозволить отримати більш об'єктивну, багатовимірну картину інтегрованості міжнародних фінансових центрів у глобальну систему.

Література

1. Buitrago R., Ricardo E. & Barbosa Camargo, María Inés, 2021. “Institutions, institutional quality, and international competitiveness: Review and examination of future research directions,” *Journal of Business Research*, Elsevier, vol. 128(C), pages 423-435. DOI: 10.1016/j.jbusres.2021.02.024

2. Romanova, I., Rupeika-Apoga, R., & Solovjova, I. (2018). Competitiveness enhancement of international financial centres. *European Research Studies Journal*, 21(1), 5-17. // [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/30012>

3. Dariusz Wójcik, Eric Knight, Vladimír Pažitka (2018). “What turns cities into international financial centres? Analysis of cross-border investment banking 2000-2014 Available for Purchase Get access Arrow”, *Journal of Economic Geography*, Volume 18, Issue 1, January 2018, Pages 1–33, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx008> // [Електронний ресурс]. – URL: <https://academic.oup.com/joeg/article-abstract/18/1/1/3852554>

4. Sarah Hall (2017), “Rethinking international financial centres through the politics of territory: renminbi internationalisation in London’s financial district”. *Transactions of the Institute of British Geographers*, Volume42, Issue4, December 2017, Pages 489-502 <https://doi.org/10.1111/tran.12172> // [Електронний ресурс]. – URL: <https://rgs-ibg.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/tran.12172>

5. Bryane Michael (2024), “Globalization in Practice: Does political participation change a financial centre’s competitiveness?” *Research in Globalization*, Volume 8, June 2024, <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2024.100216> // [Електронний ресурс]. – URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2590051X2400025X?via%3Dihub>

6. Jarvis, D. Race for the money: international financial centres in Asia. *J Int Relat Dev* 14, 60–95 (2011). <https://doi.org/10.1057/jird.2010.19>

7. Philip R. Lane, Gian Maria Milesi-Ferretti (2011), Cross-Border Investment in Small International Financial Centres. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2362.2011.01281.x> // [Электронный ресурс]. – URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2362.2011.01281.x>

8. Stefanos Ioannou, Dariusz Wójcik, Vladimír Pažitka (2021), “Financial center bias in sub-sovereign credit ratings”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. Volume 70, January 2021, <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2020.101261> // [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042443120301451>

9. Y. Cassis. *Capitals of Capital: A History of International Financial Centres, 1780- 2005*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 2007. [Google Scholar]: https://books.google.com.ua/books?hl=ru&lr=&id=Vfpe5Sh70dMC&oi=fnd&pg=PR7&ots=TPGoK9AS9I&sig=Th2XXuRVcAP991N_NDDYDzX2QgE&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

10. The Global Financial Centres Index (2025), // [Электронный ресурс]. – URL: [37https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_37_Report_2025.03.20_v1.2.pdf](https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_37_Report_2025.03.20_v1.2.pdf)

References

1. Buitrago, R., Ricardo, E. and Barbosa Camargo, M.I. (2021), “Institutions, institutional quality, and international competitiveness: Review and examination of future research directions”, *Journal of Business Research*, vol. 128, pp. 423-435. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.024>.

2. Romanova, I., Rupeika-Apoga, R. and Solovjova, I. (2018), “Competitiveness enhancement of international financial centres”, *European Research Studies Journal*, vol. 21, no. 1, pp. 5-17, available at:

<https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/30012> (Accessed 10 December 2025).

3. Wójcik, D., Knight, E. and Pažitka, V. (2018), “What turns cities into international financial centres? Analysis of cross-border investment banking 2000–2014”, *Journal of Economic Geography*, vol. 18, no. 1, pp. 1-33. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx008>.

4. Hall, S. (2017), “Rethinking international financial centres through the politics of territory: Renminbi internationalisation in London’s financial district”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 42, no. 4, pp. 489-502. <https://doi.org/10.1111/tran.12172>.

5. Michael, B. (2024), “Globalization in practice: Does political participation change a financial centre’s competitiveness?”, *Research in Globalization*, vol. 8. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2024.100216>.

6. Jarvis, D. (2011), “Race for the money: International financial centres in Asia”, *Journal of International Relations and Development*, vol. 14, pp. 60-95. <https://doi.org/10.1057/jird.2010.19>.

7. Lane, P.R. and Milesi-Ferretti, G.M. (2011), “Cross-border investment in small international financial centres”, *International Finance*, vol. 14, no. 2, pp. 301–330. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2362.2011.01281.x>.

8. Ioannou, S., Wójcik, D. and Pažitka, V. (2021), “Financial center bias in sub-sovereign credit ratings”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, vol. 70. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2020.101261>.

9. Cassis, Y. (2007), *Capitals of Capital: A History of International Financial Centres, 1780-2005*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

10. Z/Yen Partners (2025), “The Global Financial Centres Index 37”, available at: https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_37_Report_2025.03.20_v1.2.pdf (Accessed 10 December 2025).

Стаття надійшла до редакції 12.12.2025 р.