

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота бакалавра

**на тему: «ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІВДЕННО-АФРИКАНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

Виконав:
студентка 4 курсу, групи УО-41
спеціальності
«Міжнародні економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти



Калашник Д.О.

Керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Рецензент: к.е.н., доц.



Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. завідувача кафедри
міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Іван МАРЧЕНКО

«____» _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Калашник Дар`я Олегівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Зовнішньоекономічна діяльність Південно-Африканської Республіки в умовах глобалізації

керівник роботи Коваленко Роман Сергійович к.е.н., доц

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «24» 01 2024р. № 4002-5/162

2. Строк подання студентом роботи 20.05.2024

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

визначити сутність наукової дефініції глобалізація; визначити сучасні форми та види зовнішньоекономічної діяльності; проаналізувати концептуальні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності в ПАР; ідентифікувати сучасний стан зовнішньоторговельних відносин Південно-Африканської Республіки; проаналізувати інвестиційну діяльність ПАР в рамках здійснення ЗЕД.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації
2.	Розділ 2. Особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності Південно-Африканської Республіки

5. Дата видачі завдання 01.12.2023

Студент

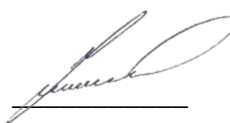


підпис

Д.О. Калашник

ініціали, прізвище

Керівник роботи



підпис

Р.С. Коваленко

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	8
1.1. Сучасні види та форми зовнішньоекономічної діяльності	8
1.2. Глобалізація як наукова категорія	15
Висновки до першого розділу	22
РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІВДЕННО- АФРИКАНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ.....	23
2.1. Концептуальні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності в ПАР	23
2.2. Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин в Південно- Африканській Республіці.....	30
2.3. Інвестиційна діяльність ПАР в рамках здійснення ЗЕД.....	39
Висновки до другого розділу.....	48
ВИСНОВКИ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ	58

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин поряд з інтересом до аналізу загальних тенденцій, таких як проблема глобалізації в цілому, як і раніше актуальним і важливим залишається вивчення економіки і зовнішньополітичних зв'язків окремо взятих країн, визначення їх ролі та місця в міжнародних і регіональних економічних і політичних системах, через які вони взаємодіють з іншими країнами, беручи участь в житті світової економічної спільноти. На Африканському континенті зовнішньоекономічним центром є Південно-Африканська Республіка. Південно-Африканська Республіка є однією з найперспективніших і розвинених країн на Африканському континенті і вона грає важливу роль в Південній Африці.

Географічне положення, лідируюча роль в регіоні, досить високий рівень економічного розвитку, багатство природних ресурсів – все це важливі фактори, що визначають якісні характеристики зовнішньоекономічної політики і існуючих зовнішньоекономічних відносин ПАР. Південно-Африканська Республіка бере активну участь в інтеграційних процесах не тільки на регіональному (в рамках САДК, Африканського союзу та ін., але і на міжрегіональному рівні (ІБСА), (БРІКС) і в рамках великої двадцятки (G20). Аналіз зовнішньоекономічних зв'язків Південно-Африканської Республіки як регіонального лідера особливо важливий і актуальний в контексті вельми значущих історичних змін останнього десятиліття ХХ століття і початку ХХІ століття.

Серед іноземних дослідників процесів розвитку зовнішньоекономічної діяльності Південно-Африканської Республіки слід виділити таких як: Дж. Бермана, Л.Л. Фігуні, П.Д. Ферхоеф, Ф. А. Наттрасса, П. К. Ламбі, С.З. Джонс, Д. К. Мюллер, Р.Ф. Таунсенд та інші.

Проблемні аспекти, що пов'язані з веденням зовнішньоекономічних відносин країн світу, розглядалися в роботах наступних вітчизняних вчених,

як: О. Анісімова, С. Беренда, В. Білорус, Є. Воробйов, А. Голіков, В. Гончаренко, Н. Гончаренко, О. Довгаль, В. Сідоров, А. Філіпенко, С. Циганов, С. Якубовський та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності Південно-Африканської Республіки в умовах глобалізації.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання**:

- визначити сутність наукової дефініції глобалізація;
- визначити сучасні форми та види зовнішньоекономічної діяльності;
- проаналізувати концептуальні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності в ПАР;
- ідентифікувати сучасний стан зовнішньоторговельних відносин Південно-Африканської Республіки;
- проаналізувати інвестиційну діяльність ПАР в рамках здійснення ЗЕД.

Об'єкт дослідження – процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації.

Предмет дослідження – зовнішньоекономічна діяльність Південно-Африканської Республіки.

Використані методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сучасні теорії міжнародних економічних відносин та закономірності розвитку світового господарства в умовах його глобалізації та посилення інтеграційних тенденцій. Широко використовувалися методи аналізу та синтезу, поєднання логічного та історичного, системно-структурного аналізу, а також економіко-статистичні методи дослідження форм світогосподарських зв'язків та інтеграційних процесів.

Інформаційна база дослідження. Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників в області зовнішньоекономічної діяльності та глобалізації. Використовувалися також відповідні законодавчі

та нормативні акти Південно-Африканської Республіки, офіційні статистичні ресурси Південно-Африканської Республіки, матеріали міжнародних організацій, зокрема ООН.

Обсяг і структура дипломної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатку. Робота викладена на 58 сторінках, з яких 52 сторінок основного тексту. Дипломна робота містить, 2 таблиці, 10 рисунків. Список використаних джерел включає 52 найменування на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Сучасні види та форми зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність у сучасній економічній системі будь-якої держави носить ключовий характер, оскільки дозволяє швидше та ефективніше функціонувати та розвиватися національній економіці та здійснювати взаємовигідну співпрацю на міжнародну арені. ЗЕД реалізується лише на рівні як державних органів влади та управління, так і самостійних господарюючих суб'єктів. Вона насамперед має на меті створення основ міждержавного співробітництва, правових та торгово-політичних механізмів, що стимулюють розвиток та підвищення ефективності економічних зв'язків, а також диверсифікації та нарощування зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами господарювання різних країн [5].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є сферою його господарської діяльності, пов'язану з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом сировини або продукції, виходом на зовнішній ринок. У основі необхідності здійснення ЗЕД як країни загалом, так окремих підприємств лежать передусім економічні інтереси. Для країни ці інтереси полягають у можливості використання переваг міжнародного поділу праці для на ряд макроекономічних процесів, що зумовлюють ефективне функціонування національної економіки. На рівні підприємств розвиток ЗЕД означає нові можливості використання переваг міжнародної виробничої кооперації та збільшення ступеня економічної свободи у виборі найефективніших шляхів для вирішення важливих виробничих завдань.

Поняття зовнішньоекономічної діяльності виникло з початком реформування окремих форм міжнародних економічних відносин, зокрема

децентралізації та лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків. Внаслідок цього відбулася переорієнтація пріоритетів у міжнародних економічних відносинах, а саме перехід від міждержавних (міжурядових) зовнішньоекономічних зв'язків до зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання. Зовнішньоекономічна діяльність є формою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, що у свою чергу визначають характер зовнішньоекономічних відносин.

Зовнішньоекономічні відносини – це сукупність економічних відносин, які забезпечують організацію експортно-імпортних операцій щодо транснаціональної передачі товарів, послуг, робочої сили та капіталу з метою підвищення ефективності функціонування взаємодіючих суб'єктів. Зовнішньоекономічна діяльність – одна із сфер економічної діяльності держави, підприємств, фірм, тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів. Зовнішньоекономічні зв'язки - це торгові, науково-технічні, виробничі та інші економічні зв'язки країн із іноземними державами [25].

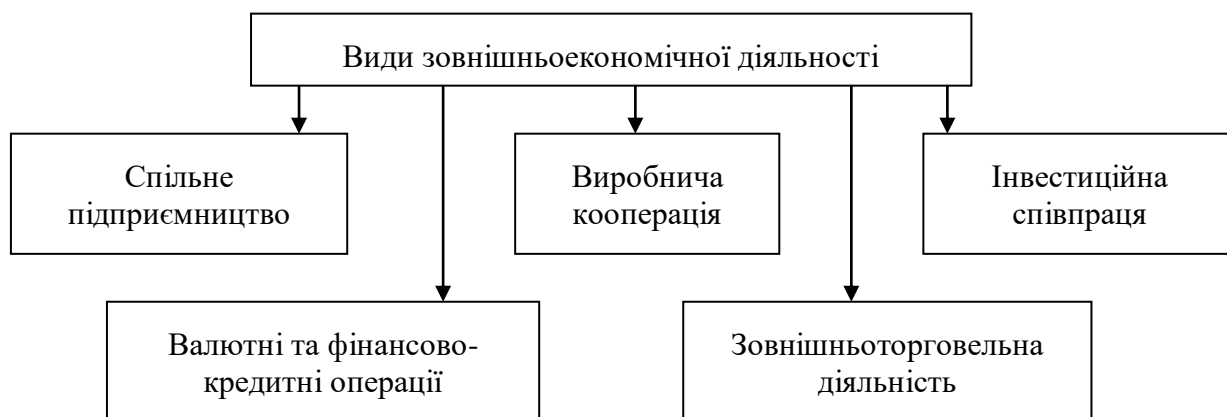


Рис 1.1 Види зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: [21]

Необхідно відрізнити зовнішньоекономічні зв'язки міжнародних економічних зв'язків. Перші виникають з ініціативи однієї зі сторін та обмежуються захистом зовнішніх економічних інтересів цієї держави. Другі

передбачають лобювання міжнародних, наднаціональних інтересів із створенням відповідних структур, що їх захищають.

Зовнішня торгівля є сукупність економічних відносин щодо обміну товарами, послугами, науково-технічною продукцією на комерційній основі. Зовнішня торгівля може здійснюватися безпосередньо між суб'єктами чи з допомогою послуг посередників (комісіонерів, консигнаторів, дистриб'юторів, агентів, брокерів, дилерів та інших.).

Зовнішньоторговельна діяльність як форма реалізації зовнішньоторговельних зв'язків класифікується за низкою напрямків:

- експорт – вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцям, призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в іншій країні;

- імпорт – ввезення в країну з-за кордону іноземних товарів, технології, капіталів, послуг для використання на внутрішньому ринку країни, задоволення потреб, які сама країна не в змозі забезпечити;

- реекспорт – вивезення з країни раніше ввезених, імпортованих до неї сировинних та інших товарів з метою їх перепродажу іншим країнам у тому вигляді або після деякої переробки;

- реімпорт – зворотне ввезення у країну раніше вивезених зарубіжних країн товарів, які не зазнали там переробки. До таких товарів відносяться, наприклад, речі, які не продані на іноземних аукціонах, забраковані, що повертаються за непотрібністю [15].

Зустрічна торгівля – зовнішньоторговельні операції, контракти, угоди, що передбачають зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари на повну вартість або частину вартості експорту (бартерні угоди, зустрічні закупівлі). Сприяють збалансованості експорту та імпорту. Зустрічні угоди є формою зустрічної торгівлі, що найбільш часто зустрічається. Це угоди, у яких частина виручки від експорту іде закупівлю продукції із країн-імпортерів (це бартер, компенсація (повна чи часткова)),

тобто. згоду постачальника-експортера на оплату своїх поставок частково чи повністю товарами чи послугами.

Зустрічні закупівлі - це торгові операції, в яких покупець домовляється, укладає угоду з продавцем про зустрічний, продаж своїх товарів у відповідь через певний, іноді тривалий проміжок часу. Такі закупівлі використовуються найчастіше у міжнародній торгівлі та сприяють досягненню збалансованості експорту та імпорту. Розрахунки по зустрічним закупівлям може бути зроблено з допомогою власні кошти, з урахуванням кредиту чи формі взаємозаліку. Виробнича кооперація за своєю сутністю та механізмом функціонування тісно пов'язана з інвестиційним співробітництвом, тому їх часто включають в одну форму зовнішньоекономічної діяльності [26].

Виробнича кооперація – це організація виробничих зв'язків між країнами чи підприємствами різних країн з метою спільного виготовлення продукції на основі суспільного розподілу праці та спеціалізації виробництва. Виділяють такі види виробничої кооперації: підприємства з іноземними інвестиціями, вільні економічні зони, фінансово-промислові групи (це форми інтеграції фінансового, промислового та торгового капіталу у вигляді участі в акціонерному капіталі).

Інвестиційна співпраця є раціональним розподілом ресурсів, способом досягнення державами більш високих результатів в економіці за рахунок використання переваг участі в міжнародному поділі праці, оновлення технологічної структури суспільного виробництва. Інвестиційна співпраця у зовнішньоекономічній діяльності реалізується через портфельні інвестиції, прямі інвестиції.

Сутність управління проявляється у функціях, що виражають напрямок або стадії здійснення цілеспрямованого впливу на зв'язки та відносини людей у процесі управління:

– планування ЗЕД, що передбачає розробку плану виробництва та реалізації експортної продукції, валютних потоків (доходів та витрат), НДДКР тощо;

- організація ЗЕД, що полягає у виборі оптимальної організаційної структури управління;
- координація (регулювання) – коригуючий цілеспрямований вплив на фахівців, які здійснюють окремі операції з реалізації ЗЕД;
- стимулювання (активізація) – матеріальне та моральне заохочення працівників, їх мотивація;
- контроль – систематичне спостереження (моніторинг) за діяльністю фахівців, зіставлення планових та реальних результатів ЗЕД [12].

При організації управління ЗЕД підприємства повинні дотримуватися наступних принципів:

- самостійність у прийнятті рішень;
- поєднання прав, обов'язків та відповідальності;
- облік національних економічних інтересів;
- свобода вибору партнера з ЗЕД;
- забезпечення ефективності ЗЕД [33].

Будь-який процес управління (управління ЗЕД не виняток) починається з формулювання та вибору цілей на основі глибокого всебічного аналізу стану об'єкта управління, можливостей та головних тенденцій його розвитку. Якщо цілі управління невідомі, самоврядування системою немає сенсу, тобто. саме наявність цілей визначає зміст управління.

Планування ЗЕД – це набір дій і рішень, вжитих керівництвом фірми (підприємства, організації), які забезпечують досягнення цілей підприємства засобами ЗЕД тривалу перспективу. Характер і змістом планової діяльності (у тому числі і планування ЗЕД) визначаються основними принципами планування, дотримання яких створює умови для ефективної роботи підприємства, зменшує ймовірність отримання негативних результатів. Основними принципами планування ЗЕД є:

- принцип єдності що передбачає, що планування ЗЕД має мати системний характер, тобто. бути представлено сукупністю взаємозалежних елементів, взаємодія між якими підпорядкована спільній меті;

– принцип участі, що означає, що до процесу планування ЗЕД повинні залучатися всі служби та фахівці підприємства, яких він безпосередньо зачіпає. У результаті кожен із учасників організації отримує більш глибоке розуміння діяльності компанії, посилює свою мотивацію, розвиває себе як особистість;

– принцип безперервності та гнучкості планування, що знаходить відображення у здійсненні постійного моніторингу змін і маневрування та коригування планів, що відбуваються в результаті реалізації планів у разі виникнення непередбачених обставин;

– принцип точності, що передбачає конкретизацію та деталізацію тією мірою, якою дозволяють зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства [44].

Процес планування ЗЕД полягає у вирішенні зазначених завдань, пов'язаних із вибором альтернативних дій:

– з розробки стратегічних цілей компанії: загальних та безпосередньо зовнішньоекономічних;

– за оцінкою її можливостей та ресурсів (виробничих, кадрових, фінансових, управлінських тощо);

– щодо аналізу тенденцій у галузі маркетингової діяльності на зарубіжних та внутрішніх ринках;

– щодо визначення стратегії на перспективу та розроблення програм. За підсумками рішення перелічених завдань здійснюється вироблення стратегії.

Стратегія компанії – це розрахована перспективу система заходів, що забезпечує досягнення намічених компанією цілей. Глобальна мета ЗЕД підприємства – максимізація маси та норми прибутку на основі використання переваг міжнародного поділу праці – реалізується за рахунок низки підцілей:

– розширення збуту продукції шляхом освоєння нових ринків за кордоном, розширення кола покупців товару через його новизну або перевагу за цінами або якістю;

- мінімізації витрат виробництва та питомих витрат на одиницю продукції при оптимізації обсягів виробництва, що перевищують ємність внутрішнього ринку;
- зниження витрат реалізації товарів шляхом вибору правильності стратегії збуту (створення власної інфраструктури закордонних продажів або використання спеціалізованого посередника з його торговельно-збутовою мережею, застосування комбінованих схем);
- забезпечення потреб у закупівлях сировини, комплектуючих виробів, новітніх технологій, обладнання та ноу-хау, залучення інжинірингових послуг для виробничих потреб виходячи з унікальності, вищої якості та низьких цін щодо внутрішнього ринку;
- продовження життєвого циклу продукції шляхом її реалізації на нових ринках, що характеризуються нижчим рівнем потреб та платоспроможного попиту;
- забезпечення більш повного завантаження виробничих потужностей та стабілізації збуту продукції в результаті кооперації;
- мінімізації витрат на оновлення основного капіталу шляхом використання можливостей міжнародного лізингу;
- підвищення якості продукції за допомогою застосування нових технологій, матеріалів, дизайнерських рішень та інших засобів;
- підвищення ефективності вкладення капіталу, насамперед у підприємницькій формі, для економії витрат виробництва, оптимізації виробничо-збутової мережі (наближення до джерел сировини, дешевої робочої сили та ринків збуту), диверсифікації діяльності як засобу забезпечення фінансової стійкості, а також підвищення прибутку на тлі зниження податкових відрахувань;
- перенесення підприємницької діяльності до країн з більш стабільною політичною ситуацією, більш сприятливим інвестиційним кліматом;
- винесення «шкідливого виробництва» до країн, у яких діє більш ліберальне екологічне законодавство [37].

1.2. Глобалізація як наукова категорія

Глобалізація – це процес, у якому економіка країни інтегрується в усю світову економіку, щоб увесь світ міг функціонувати як єдина економіка та єдиний ринок. Обмін капіталом, технологіями, товарами тощо є легким у цьому безмежному режимі. Глобалізація пов’язує економіку будь-якої країни з економікою інших країн світу, тим самим розширюючи бізнес у всьому світі та розвиваючи конкурентоспроможність країн. Таким чином, глобалізація також розглядається у формі інтернаціоналізації. Іншими словами, глобалізація означає інтеграцію економіки світу зі світовою економікою [46].

Економічна глобалізація – це контроль економічної діяльності з боку внутрішнього та міжнародного ринку; координація народного господарства і світового господарства. Він походить від розвинутих країн і транснаціональних корпорацій, що базуються в них. Технології, капітал, продукти та послуги надходять від них до країн, що розвиваються. Країни, що розвиваються, повинні прийняти ці речі, адаптуватися до них і піддаватися їхньому впливу.

В результаті глобалізації цінності та норми розвинених країн поступово вкорінюються в країнах, що розвиваються. Це призводить до зростання монокультури – культура півночі (розвинених країн) нав’язується півдню (країнам, що розвиваються). Це передбачає розмивання та втрату ідентичності та культури країн, що розвиваються. Таким чином, глобалізація є одностороннім рухом.

Основними рисами економічної глобалізації є:

– Докладаються зусиль, щоб мінімізувати торговельні бар’єри в усьому світі, забезпечуючи легкий і плавний рух товарів і послуг між двома країнами.

– Глобалізація породжує розвинений характер промислових організацій.

– Розвинуті країни вважають за краще використовувати свої величезні кошти в процентних ставках для країн, що розвиваються, щоб вони могли отримати вигоду від високої ставки.

– Докладаються зусиль, щоб створити таке середовище на національному та міжнародному ринках, щоб переваги передових технологій могли мати всі країни.

– Капітал – це душа бізнес-організацій. В умовах глобалізації існує вільний потік капіталу між країнами.

– Глобалізація також надихає на інтелектуальну працю та власність, що означає безперешкодне подорожування з однієї країни в іншу.

– Глобалізація пов'язала політику з економікою. Раніше політичні ідеології та відносини між народами визначали долю людей. У нову еру саме економіка, створення робочих місць і суспільний добробут визначають відносини між націями.

– Глобалізація поставила технології на службу людству. Світ зменшився до маленького глобального села за підтримки технологічних інновацій Інтернету, телекомунікацій, електронної комерції [11].

Глобалізація була справжнім викликом для академічних і політичних спільнот протягом останніх тридцяти років. Незважаючи на величезну літературу з цього питання, ми далекі від єдиного підходу. Відмінності починаються з визначень глобалізації та продовжуються мірами, причинами, наслідками та багатьма іншими питаннями. Ідея про те, що визначення та міри економічної глобалізації є джерелом інформації та відправною точкою, якщо ми хочемо зрозуміти коріння, наслідки та тенденції глобалізації.

Динаміку глобалізації можна прослідкувати на основі різних теорій, підходів і пояснень щодо причин і механізмів. На початку третьої хвилі глобалізації національна політика щодо вільної торгівлі, іноземних інвестицій та руху капіталу була критичною для участі країн у цьому процесі. Той факт, що глобалізація, виміряна різними індексами, здається більш стабільною. Ми вважаємо, що це більше питання структури показників, ніж

доказ того, що глобалізація не продовжує зростати. Відповіддю може бути зосередженість на мікроекономічних основах економічної глобалізації.

Визначення та вимірювання глобалізації є складним питанням з двох точок зору: не існує єдиного, загальноприйнятого визначення глобалізації, тому широкий діапазон показників намагається відобразити складність процесу: економічний, соціальний, політичний, технологічний, культурний. виміри глобалізації відображаються окремо або агрегуються через індекси; Масштаби впливу глобалізації (індивідуальні, локальні, глобальні) вимагають не тільки заходів щодо відкритості країн, але й міжнародної взаємодії на індивідуальному та фірмовому рівнях [19].

Ще одним викликом у вивченні такого складного процесу є зміна характеру глобалізації. Одним із наслідків кризи став різкий крах міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій, двох основних рушійних сил глобалізації. Хоча масштаб поточної торговельної кризи можна порівняти з попередніми падіннями потоків для окремих країн, дивовижний ступінь синхронізації пояснює крах міжнародної торгівлі та безпосередньо пов'язаний з глобалізацією. Як показують Араухо та Мартінс (Araujo & Oliveira Martins 2009), у країнах ОЕСР після більш ніж шести років позитивного зростання торгівлі торгівля різко скоротилася в жовтні 2008 року, досягнувши рекордного негативного зростання в -37% у квітні 2009 року.

Глобалізація є поясненням того факту, що торговельні потоки під час глобальної кризи впали набагато різкіше, ніж під час Великої депресії. Новим у глобалізації є масштаб, високий рівень інтеграції та синхронізації національних економік [37].

Іншим новим аспектом глобалізації, який наголошує ОЕСР, є складність зв'язків між країнами через глобальні виробничі мережі, глобальні ланцюги створення вартості, які збільшили потоки прямих іноземних інвестицій і внутрішньофірмову торгівлю, і зробили їх все більш взаємозалежними.

Але глобалізація – це набагато більше, ніж зростання торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Інтернаціоналізація технологій і зростання потоків послуг є частиною глобалізаційних змін. Глобалізація також є глибшою та ширшою, у цьому процесі активно бере участь дедалі більше країн. Дуже цікава група визначень зосереджена на ідеї, що глобалізація є процесом прискорення та інтенсифікації зв'язків і відносин між партнерами. Такого роду аргументи можна знайти на ранній стадії глобалізації та тісно пов'язані з економічними та технологічними факторами. Холм і Соренсен – глобалізація – це інтенсифікація економічних, політичних і соціальних відносин за межами національних кордонів; у Стігліца – глобалізація – це сильніша інтеграція країн і населення через зменшення витрат на транспорт і зв'язок; міжнародні організації – глобалізація – це процес зростання зв'язків між людьми [27].

Ще одне важливе дослідження про економічну глобалізацію було опубліковано майже 10 років тому Аль-Родханом і Стаудманном. Вони пропонують вичерпний перелік визначень глобалізації, який включає 114 різних визначень (до 2006 року); 67 із них пов'язані з економічним виміром глобалізації через розширення ринку або продаж товарів і послуг. Багато з них включають також політичні та соціальні аспекти глобалізації [41].

Глобалізація – це набагато більше, ніж зростання торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Інтернаціоналізація технологій і зростання потоків послуг є частиною глобалізаційних змін. Глобалізація також є глибшою та ширшою, у цьому процесі активно бере участь дедалі більше країн.

Ці зміни стосуються не тільки економічної глобалізації, а й культурних, соціальних, політичних складових процесу. Нові факти та тенденції потребують відповідних показників для вимірювання змін.

Глобалізація не нове явище. Перша хвиля глобалізації була між 1880 і 1913 роками, друга хвиля була після Другої світової війни, і є голоси, що говорять про третю хвилю глобалізації після цієї кризи. Цілком можливо, що така глибока криза породжує структурні наслідки для глобальної системи.

У цьому контексті видається доцільним розглянути поточні інструменти, що використовуються для вимірювання глобалізації, і знайти, що достатньо добре зберегти, а які показники на даний момент неактуальні. У цьому аналізі не використовуються статистичні інструменти, він є лише критичним оглядом, представленням сучасного стану широкого спектру літератури щодо вимірювання глобалізації [20].

Інтеграція є ключовим словом для глобальної економіки. Індикатори міжнародної економічної інтеграції можна класифікувати за двома категоріями: цінові та кількісні. Найбільш часто використовуваним показником інтеграції на основі кількості є ступінь відкритості, який визначається як експорт плюс імпорт, поділений на ВВП. Цей показник забезпечує синтетичний підхід з точки зору економічної глобалізації, і однією з головних переваг є доступність даних для довгих часових рядів і великої кількості країн. Він ігнорує архітектуру торговельних потоків і географічні моделі торгових зв'язків для кожної країни.

Щоб узагальнити наявну літературу про показники глобалізації, ми класифікуємо їх за двома категоріями: (а) показники, що вимірюють один конкретний аспект глобалізації (б) індекси, побудовані на основі різних змінних, які використовуються для ранжирування та порівняння глобалізації в різних країнах.

Бази даних і звіти ОЕСР, Європейського Союзу, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, ЮНКТАД є важливими ресурсами для першого типу показників. Індекси пропонуються незалежними дослідниками, дослідницькими центрами університетів, неурядовими організаціями та, як правило, побудовані на доступній інформації, наданій суб'єктами першої категорії [2].

Через особливості Європейського Союзу ми не можемо знайти унікальний ресурс щодо глобалізації на сайті ЄС. Є кілька політик ЄС, пов'язаних з різними вимірами глобалізації: зовнішня торгівля, розвиток і допомога, зовнішні відносини, довкілля, інформаційне суспільство тощо.

Крім того, Європейський Союз розробив через Євростат перелік показників глобалізації, який включає основні рівні глобалізації: особи (іноземці серед резидентів, іноземці в робочій силі, ночі, проведені нерезидентами ЄС у межах ЄС, кількість ночей, проведених у сфері туризму за кордон резидентами, міжнародні повітряні перевезення пасажирів); технологія (експорт високих технологій, імпорт високих технологій, валові внутрішні витрати на НДДКР); товарів і послуг (експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг, торгівля товарами всередині ЄС, енергетична залежність, зростання морського транспорту, зростання повітряного вантажного транспорту; глобальна відповідальність (викиди CO₂ на жителя в ЄС) країни, що розвиваються, офіційна допомога розвитку); бізнес і капітал (прямі іноземні інвестиції з решти світу, зовнішні прямі іноземні інвестиції, ринкова інтеграція, іноземні підприємства, працевлаштування на іноземних підприємствах, аутсорсинг). комплексно, але в цілому [29].

Євростат надає лише інформацію про країни-члени та країни-кандидати. Така ж проблема виникає у зв'язку з базами даних і звітами ОЕСР. ОЕСР є провідною дійовою особою в питаннях показників економічної глобалізації, але охопленими країнами є 31 країна-член ОЕСР.

У 2010 р. друге видання книги ОЕСР про індикатори економічної глобалізації (2010 р.) містить вичерпний вибір основних аспектів заходів економічної глобалізації. Книга охоплює показники, які можуть виміряти масштаби та інтенсивність глобалізації:

- глобалізація торгівлі та інвестицій: міжнародна торгівля товарами та послугами; прямі закордонні інвестиції;

- портфельні інвестиції;

- глобалізація технологій і знань;

- транснаціональні підприємства;

- глобальні ланцюжки вартості.

Індекси є вираженням складності глобалізації з точки зору охоплених вимірів глобалізації, кількості країн і кількості років. Ми вирішили представити три відповідні індекси: KOF Index of Globalization, Маастрихт

Індекс глобалізації KOF є зведеним індексом, запровадженим у 2002 році Дрегером як інструмент для вимірювання впливу глобалізації на економічне зростання. Використовуючи панельні дані для 123 країн, протягом 30 років Дрегер визначав значення цього індексу та емпірично аналізував, чи впливає глобалізація на економічне зростання. Висновок дослідження Дрегера полягав у тому, що «всупереч переконанням його критиків, глобалізація справді сприяє зростанню».

Пізніше індекс було оновлено та детально описано в книзі Дрегера, Гастона та Мартенса «Вимірювання глобалізації – вимірювання її наслідків». Індекс глобалізації KOF охоплює економічний, соціальний і політичний аспекти глобалізації. Розглядаючи глобалізацію як «процес, який розмиває національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління та породжує складні відносини взаємної взаємозалежності», автор зосереджується на трьох найважливіших вимірах глобалізації. Економічна глобалізація вимірюється двома вимірами: фактичні економічні потоки (торгівля, ПІІ та портфельні інвестиції у відсотках від ВВП) та обмеження торгівлі та капіталу. Цікавою частиною для країн, що розвиваються, є виплати доходів іноземцям (у відсотках ВВП), які стосуються винагороди працівникам, що виплачується нерезидентам, та доходу від інвестицій (виплата інвестицій, портфельні інвестиції, інші інвестиції). Перший вимір має сильну мікроекономічну основу. Друге більше стосується макроекономічної політики [37].

Висновки до першого розділу

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств – це частина їхньої спільної діяльності, позначеної як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях, напрями, форми та методи які узагальнені відповідно до процесу виробництва за цілями та завданнями підприємства щодо його функціонування та розвитку. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності дає нові можливості, такі як використання переваг міжнародної кооперації виробництва та свобода у прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань.

2. Короткий огляд визначень і засобів економічної глобалізації показує специфічну динаміку сучасних тенденцій. На початку цієї хвилі глобалізації національні рішення, макроекономічна політика та реформи зробили глобалізацію можливою. У наш час економічна глобалізація має власні механізми та двигуни, як-от глобальний ланцюжок створення вартості виробництва, уподобання людей щодо подорожей за кордон, доступу до Інтернету, мобільного зв'язку та уподобання споживачів щодо глобальних брендів, усе це пов'язано з мікроекономічними рішеннями та поведінкою. У цьому контексті майбутні дослідження глобалізації вивчатимуть нові механізми, причини та наслідки цього процесу.

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІВДЕННО- АФРИКАНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

2.1. Концептуальні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності в ПАР

Південно-Африканська Республіка – найрозвиненіша економіка Африки. Провідні галузі – видобуток з корисними копалинами, металургія, машинобудування, сільське господарство, енергетика, туризм. Країна розвиває промисловість, нарощує технологічний та науковий потенціал. Південно-Африканська Республіка є локомотивом економічного розвитку Півдня Африки, її економіка та фінанси якої «зав'язані» на багато країн регіону. При провідній ролі Південно-Африканської Республіки функціонує найстаріший у світі (з 1910 року) Південноафриканський митний союз, SACU (Southern African Customs Union – SACU). Крім ПАР до SACU входить Ботсвана, Лесото, Намібія, Есватині. Активна участь та роль Південно-Африканської Республіки в інтеграційних процесах визначає перспективність освоєння даного ринку. З багатьма країнами встановлено режими вільної торгівлі та преференційні режими. Так, товари, що ввозяться в ПАР з країн SACU, не обкладаються митом та акцизами. Режим ЗВТ у рамках SACU охоплює 85 відсотків товарів [44].

ПАР бере участь в інших міжнародних інструментах, які встановлюють режим вільної торгівлі та преференційні режими: Угода про зону вільної торгівлі SACU – Європейська асоціація вільної торгівлі, ЄАВТ (European Free Trade Association, EFTA); Преференційна торговельна угода САКУ – Загальний ринок країн Південної Америки, МЕРКОСУР; Угода про економічне співробітництво Європейський Союз – Група SACU – (Economic Partnership Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the SADC EPA States, of the other part). Рамкові угоди для

полегшення умов торгівлі укладено SACU із США та у двосторонньому форматі ПАР із США.) [38].

Таблиця 2.1

Заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ПАР

Рік	Захід
1990	Запроваджено Загальну схему стимулювання експорту (GEIS).
1990	Імпортні додаткові збори поступово скасовуються
1994	Імпортні надбавки на капітальні та проміжні товари скасовано
1994	Завершено перехід від кількісних обмежень до тарифів
1996	Скасовано решту імпорتنних зборів
1996	Південно-Африканська Республіка підписує мандат Уругвайського раунду Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ)
1996	Підписання Протоколу про вільну торгівлю Співтовариства розвитку Південної Африки (SADC)
1997	Експортні субсидії, надані в рамках GEIS, припинено
2000	Виконується Угода про торгівлю, розвиток і співробітництво (TDCA) між Південною Африкою та Європейським Союзом.
2000	ПАР отримує пільговий доступ до США відповідно до Закону США про зростання та можливості в Африці (AGOA)
2002	Виконується нова угода про Митний союз Південної Африки (SACU).
2002	Розпочато торговельні переговори SACU–MERCOSUR
2006	Розпочато переговори між SACU та Сполученими Штатами щодо угоди про вільну торгівлю
2006	Підписано Угоду про вільну торгівлю між Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) і SACU
2006	Підписано Меморандум про взаєморозуміння, що сприяє розвитку двосторонньої торгівлі та економічного співробітництва між Китаєм і Південною Африкою
2006	Переговори про ЗВТ SACU та США призупинено
2008	SACU підписана Угода про співробітництво в галузі торгівлі, інвестицій та розвитку з США
2008	Початок тристоронніх переговорів про ЗВТ між SADC, Східноафриканським співтовариством і Спільним ринком Східної та Південної Африки (COMESA)
2008	Підписано преференційну торговельну угоду між SACU та МЕРКОСУР
2011	Підписано партнерство між Бразилією, Росією, Індією, Китаєм і Південною Африкою
2015	Започатковано тристоронню ЗВТ COMESA-EAC-SADC
2015	Початок переговорів щодо Континентальної зони вільної торгівлі (CFTA)
2016	Підписано Угоду про економічне партнерство ЄС-ПАР
2016	Набула чинності Угода про преференційну торгівлю між SACU та МЕРКОСУР
2019	Вступає в силу Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA)
2019	SACU+Мозамбик ЕРА підписаний
2021	SACU+Mozambique ЕРА вступає в силу
2021	AfCFTA впроваджено в дію

Джерело: [50]

У Південно-Африканській Республіці прийнято базові нормативні правові акти, що регулюють зовнішньоторговельну діяльність – закони про

митне регулювання та податки, про міжнародну торговельну адміністрацію, про податок на додану вартість, про захист споживачів, про банківську діяльність [48].

Південна Африка є членом СОТ з 1995 року. Митний тариф базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Усього визначено 6860 товарних позицій за 8 знаками. Посилання на актуальний Митний тариф на 1 січня 2022 р. 23 та 99 товарних груп Митного тарифу ПАР мають нульове мито (є одиничні винятки). На чутливі для Південно-Африканської Республіки товарні позиції, виробництво яких налагоджено країни, встановлено досить високі мита (25-40 відсотків). Винятком є країни САДК. Південно-Африканська Республіка відповідно до зобов'язань щодо СОТ має повноваження щодо встановлення тарифних квот на імпорт текстильних товарів, одягу та деяких видів сільгосппродукції (м'ясомолочні продукти, зернові, чай, кава, тютюн, вина, бавовна). У країні використовується багатоклонний тариф, за якого визначено ставки мит на кожен тарифну позицію залежно від регіону походження товару із ув'язкою із укладеними угодами про зони вільної торгівлі, преференційними угодами (Загальний тариф; Європейський союз; ЄАВТ; САДК; МЕРКОСУР, АКЗСТ).

Товари, що імпортуються в Південно-Африканську Республіку, крім мит оподатковуються місцевими податками, включаючи податок на додану вартість, та окремими зборами (екологічний, паливний, дорожній). Ставка ПДВ – 15%. Товари, дозволені до тимчасового ввезення до Південної Африки з метою переробки, ремонту, збагачення або виробництва товарів для експорту, звільняються від сплати мит. У Південно-Африканській Республіці функціонує Комісія з міжнародного торговельного адміністрування (International Trade Administration Commission, ІТАС), до обов'язків якої входять питання проведення антидемпінгових розслідувань.

Південноафриканське бюро стандартів (South African Bureau of Standards, SABS) є спеціалізованим відомством, що відповідає за стандартизацію та якість товарів та послуг. Бюро працює за стандартами

Міжнародної організації стандартизації (ISO), Міжнародної електротехнічної комісії (IEC) та Європейського комітету зі стандартизації (CEN). Для ввезення фармацевтичної продукції, електротехнічних виробів, продукції сільського господарства, шин, мінерального палива та продуктів із нього потрібні дозволи галузевого міністерства, а також проходження процедур реєстрації та сертифікації. У країні діє досить розроблений режим нормативних стандартів, який контролює вимоги до маркування хімічної продукції, продуктів харчування, косметики, будівельних матеріалів, текстилю, взуття та галантереї. Більшість товарів не вимагає обов'язкової сертифікації – гарантією виступає сертифікат відповідності [15].

Повний перелік нормативних правових актів, пов'язаних з початком та веденням бізнесу в ПАР, розміщено на сайті Комісії з компаній та інтелектуальної власності (Companies and Intellectual Property Commission, CIPC). Базовий документ, що регламентує питання установи та реєстрації суб'єктів господарювання – Закон про компанії ПАР (Companies Act). Відповідно до законодавства, суб'єкти господарювання можуть створюватися у формі некомерційної організації (Non-profit company); компанії з особистою (персональною) відповідальністю (Personal Liability Company Incorporated); приватної компанії з обмеженою відповідальністю (Private Company Proprietary Limited); відкритої публічної компанії (Public Company Limited).

Усі компанії Південної Африки повинні бути зареєстровані в Комісії з компаній та інтелектуальної власності за допомогою спеціально розробленої електронної платформи для безпаперової реєстрації компаній та надання пов'язаних із цим послуг «BizPortal». Для реєстрації компанії насамперед необхідно зареєструватися на сайті Комісії, вказати персональні дані та дані документів, що засвідчують особу заявника та директорів; далі – сплатити реєстраційний збір (від 125 рандів» 8 доларів); підписати документ про створення компанії (Memorandum of Incorporation), вказавши кількість

засновників. Належне виконання вимог та оформлення документів забезпечує автоматичне присвоєння податкового реєстраційного номера.

Покрокові інструкції у відео та PDF-форматі з електронної реєстрації компаній також розміщені на сайті BizPortal. Терміни реєстрації компаній, що заявляються – 1 день, проте за фактом реєстрація може зайняти до одного тижня [17].

Зовнішньоекономічна політика Південно-Африканської Республіки спрямована на імпортозаміщення та локалізацію виробництва. За рахунок місцевих виробників та імпортерів у країні сформовано досить високий рівень конкуренції у всіх сегментах ринку. Крім цього, у Південно-Африканській Республіці створено систему преференцій для суб'єктів господарювання, які мають рейтинги залучення чорношкірого населення до ділової активності (Broad-Based Black Economic Empowerment, B-BBEE). Чим вищий рейтинг залученості, тим більше компанія має пільг та преференцій (податки, доступ до держзакупівель тощо) [30].

Таблиця 2.2

Середньозважена ставка імпортного мита в ПАР

Сектор	1990	1999	2006	2014	2018	2022
Середня ставка для всього імпорту	10,51%	5,47%	5,29%	3,87%	4,32%	3,8%
Готова продукція	11,41%	6,13%	6,61%	5,28%	5,32%	5,11%
Напівфабрикати	4,81%	2,67%	2,07%	1,24%	1,91%	1,71%

Джерело: [12]

У роки, що передували та після реінтеграції Південної Африки у світову економіку на початку 1990-х років, уряд доклав численних зусиль, щоб реформувати процеси управління внутрішньою торгівлею та просувати багатосторонню, преференційну, двосторонню, невзаємну та регіональну торговельну політику. Деякі з основних змін у торговельній політиці, здійснених за останні три десятиліття, підсумовано в таблиці 1. Світова організація торгівлі (СОТ) є найвпливовішою зовнішньою силою реформ. Зокрема, укладення Уругвайського раунду Генеральної угоди з тарифів і

торгівлі (ГАТТ) мало два основні наслідки для Південної Африки. По-перше, було посилено положення щодо використання субсидій. Це призвело до поступового припинення GEIS – основної програми підтримки експорту Південної Африки. По-друге, разом з усіма іншими підписантами ГАТТ, Південна Африка взяла на себе зобов'язання та здійснила значне зниження та спрощення своїх тарифних ставок, а також скасування всіх кількісних обмежень на імпорт [10].

Середній тариф Південної Африки впав з понад 13% у 1993 році до трохи нижче 5% у 2001 році. Більше того, Південна Африка досягла значного прогресу в спрощенні своєї тарифної структури, усуненні тарифних піків і зменшенні розкиду тарифів за цей період. У сукупності ці ініціативи щодо торговельної політики та реформ сприяли поглибленню торгових відносин і підвищенню відкритості південноафриканської економіки. Швидке зростання нетоварного експорту між 1992 і 2000 роками можна пояснити реформами торговельної політики, а особливо різким – зниженням тарифного захисту. Разом це призвело до значного зменшення антиекспортного упередження – завдяки зниженню тарифів прибутковість експорту значно зросла порівняно з продажем на внутрішньому (і раніше захищеному) ринку.

За останнє десятиліття відбулося помітне уповільнення торгових реформ, особливо за межами Африки. Це частково результат невдач на багатосторонньому рівні, але також, здається, відображає змінений підхід Південної Африки. З 2014 року середньозважені тарифні ставки зросли. Крім того, південноафриканські тарифи на сировину значно нижчі, ніж на промислові товари. Це свідчить про те, що ефективні показники захисту, хоча й падали протягом останніх трьох десятиліть, можуть залишатися відносно високими в багатьох секторах. Нарешті, на міжнародну конкурентоспроможність Південної Африки сильно впливає широкий спектр структурних і екологічних факторів, які впливають на витрати виробництва та торгівлі. Це включає питання навичок і ринку праці, доступ до недорогих і

високоякісних джерел електроенергії та зв'язку, а також ефективність і вартість системи логістики.

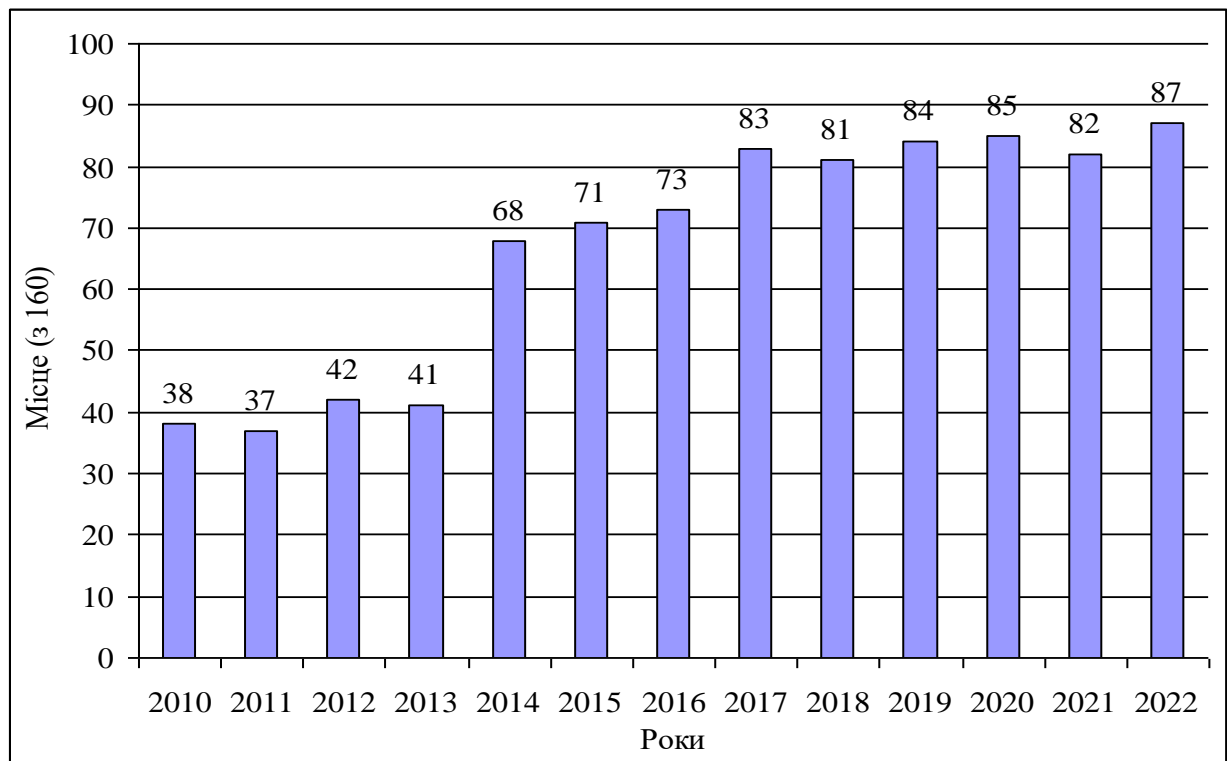


Рис 2.1. Місце ПАР у рейтингу Легкості ведення бізнесу

Джерело: [6]

Опитування Світового банку «Легкість ведення бізнесу» дає перспективу відносної конкурентоспроможності Південної Африки за різними параметрами. Південна Африка впала на 52 позиції у світовому рейтингу лише за 11 років. Однією з причин цього зниження є високі торговельні витрати Південної Африки, де ПАР наразі посідає 145 місце серед 190 країн, і, зокрема, витрати на дотримання вимог на кордоні. Подібним чином, у Звіті про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), Південна Африка впала з 42-го місця (зі 117 країн) у 2005 році до 60-го місця (зі 141 країни) у 2019 році. За даними ВЕФ, Південна Африка посідає 77-ме місце у рейтингу відкритості торгівлі, і 69-е в торговій інфраструктурі. Південна Африка демонструє дещо кращі показники за низкою торговельних індексів. У 2018 році Південна Африка посіла 33 місце серед 160 країн, представлених у Індексі логістичної

ефективності Світового банку, хоча за останні кілька років її оцінка за всіма показниками цього індексу погіршилася (див. Малюнок 16). Так само, у Звіті ОЕСР про сприяння торгівлі, Південна Африка посідає 40-е місце з 169 країн, а в Звіті WEF Global Enabling Trade Report вона займає 55-е місце з 136. В усіх трьох дослідженнях Південна Африка має найнижчі результати щодо митного адміністрування та кордонів. питання, пов'язані з координацією [35].

2.2. Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин в Південно-Африканській Республіці

Міністерство торгівлі, промисловості та конкуренції (DTIC) є головним урядовим агентством, відповідальним за торговельну та інвестиційну політику в Південній Африці. Різноманітні інші державні департаменти та агенції несуть пов'язані з торгівлею та інвестиціями обов'язки. Завдяки структурі урядових кластерів, яка призначена для об'єднання державних департаментів із наскрізними програмами, DTIC бере участь у кластерах економічних секторів, інвестицій, зайнятості та розвитку інфраструктури; та міжнародне співробітництво, торгівля та безпека.

Комісія з адміністрування міжнародної торгівлі (ІТАС) продовжує керувати розслідуваннями митних тарифів, торговельними засобами правового захисту та контролем імпорту та експорту. Відділ тарифних розслідувань ІТАС контролює розслідування щодо зміни звичайних митних зборів, а також щодо введення положень про знижки та відшкодування. ІТАС також відповідає за питання, пов'язані з тарифами в SACU, такі як митний, імпорتنий та експортний контроль, а також торговельні засоби правового захисту в непередбачених випадках відповідно до Закону про адміністрування міжнародної торгівлі [22].

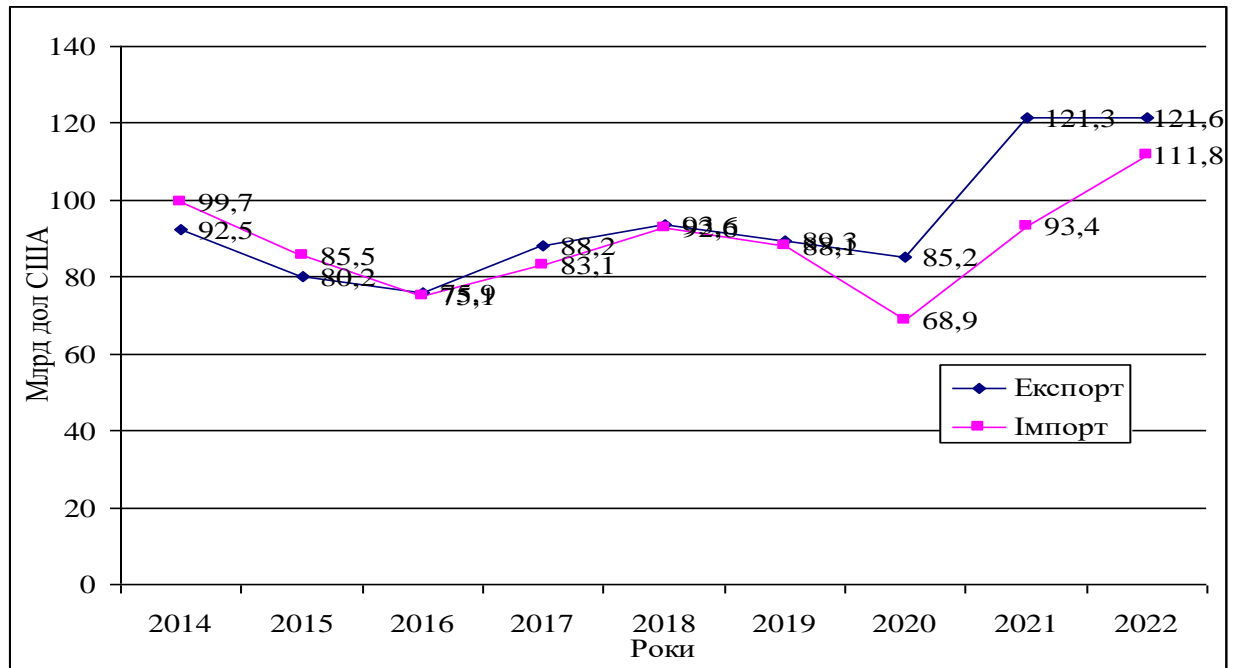


Рис 2.2. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі ПАР 2014-2022р

Джерело: [14]

Два спеціальні парламентські комітети (Портфельний комітет з питань торгівлі та промисловості та Спеціальний комітет з питань торгівлі та промисловості, економічного розвитку, розвитку малого бізнесу, туризму, зайнятості та праці) контролюють торговельну політику Південної Африки.

Торгова політика продовжує керуватися Рамковою програмою торговельної політики та стратегії 2010 року (TPSF), переглянутою в 2012 році, а також Торговою політикою промислового розвитку та зростання зайнятості 2021 року. Основними цілями першої є диверсифікація економічної бази Південної Африки, а також шукати виробництво та експорт продукції з високою доданою вартістю. Він рекомендує «підхід до стратегічної тарифної політики» з визначенням тарифної політики в кожному секторі.

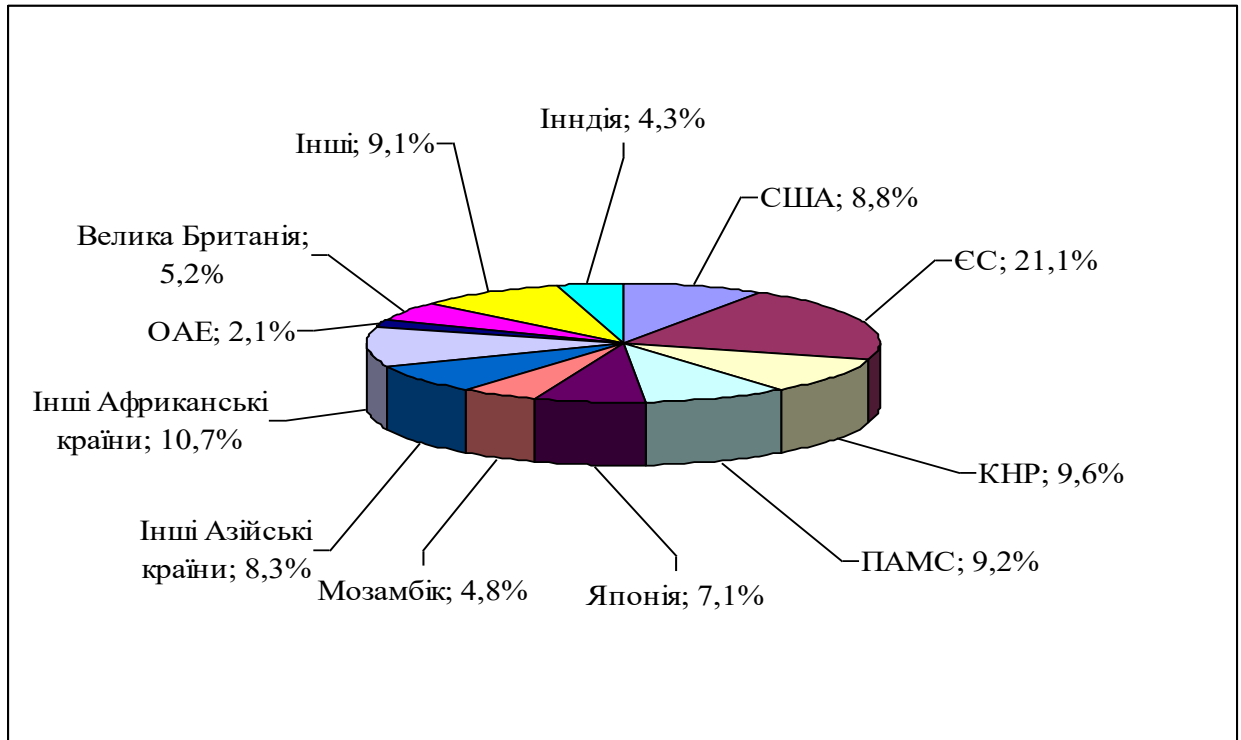


Рис 2.3. Географічна структура експорту ПАР у 2022р

Джерело: [12]

Торгова політика промислового розвитку та зростання зайнятості зосереджена на підтримці промислового розвитку Південної Африки та зростання зайнятості. Він розглядає тарифи як ключовий інструмент промислової політики та підкреслює, що тарифний режим має бути «ретельно відкалібрований відповідно до особливостей кожного сектора». Це вказує на те, що Південна Африка посилить зусилля для ефективного розгортання інструментів захисту торгівлі від недобросовісного та шкідливого імпорту та передбачає посилення ролі південноафриканського.

Служба доходів (SARS) у викоріненні негласної торгівлі та вирішенні проблеми заниженого виставлення рахунків. Політика вперше сприяє впровадженню заходів для розширення прав і можливостей жінок, а також наголошує на важливості регіональної економічної інтеграції та розширення двосторонніх відносин.

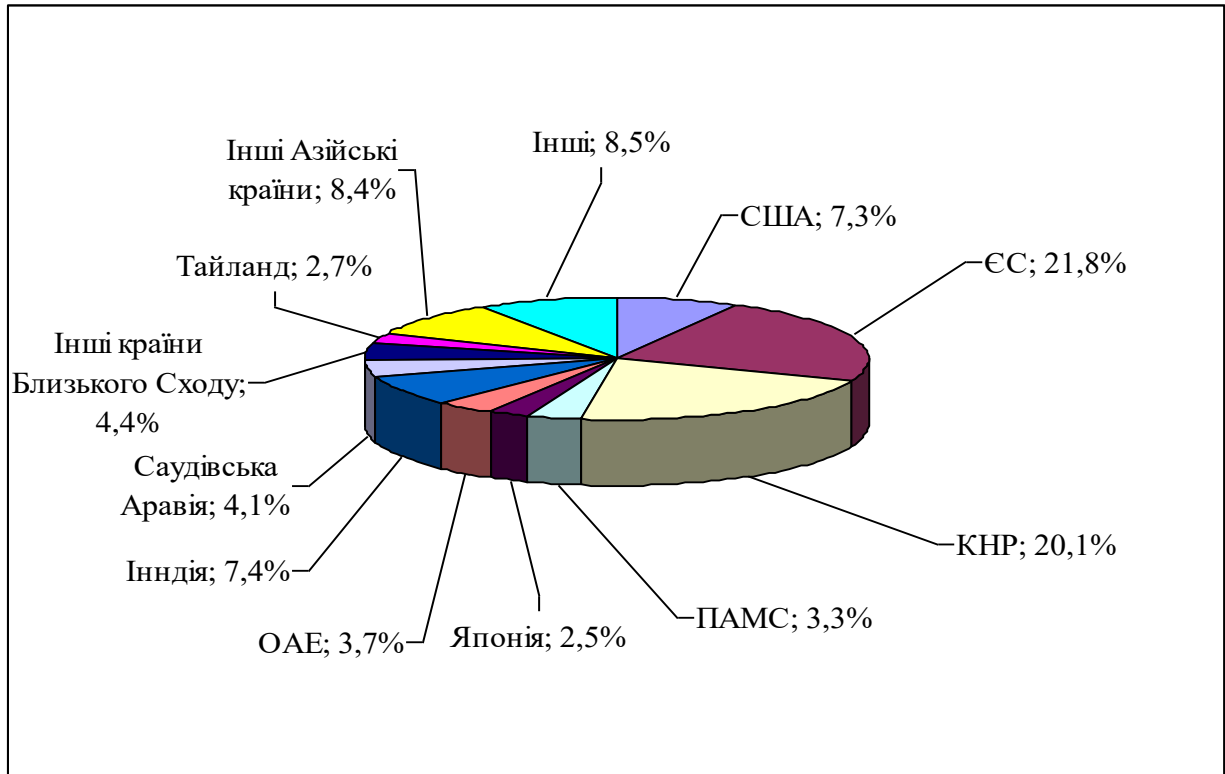


Рис 2.4. Географічна структура імпорту ПАР у 2022р

Джерело: [41]

Південна Африка реалізує кілька інших, більш свіжих, стратегій розвитку, які включають компоненти, пов'язані з торгівлею та інвестиціями, а саме Національний план розвитку до 2030 року, Переосмислену промислову стратегію (RIS) і План економічного відновлення та відновлення.

Національний план розвитку до 2030 року, виданий у лютому 2013 року, встановлює кілька довгострокових цілей і дій, у яких міжнародна торгівля займає важливе місце. План також визнає важливість розширення та диверсифікації експорту для стимулювання внутрішнього зростання та зайнятості, зазначаючи, що передумовами є більш конкурентоспроможні південноафриканські підприємства, які потребують підтримки інвестицій та стабільної макроекономічної політики. Що стосується побудови інклюзивної сільської економіки, План передбачає позитивний торговельний баланс для первинної та переробленої сільськогосподарської продукції. Він також передбачає подальшу регіональну інтеграцію через логістичні коридори, з'єднання ланцюгів постачання з сусідніми країнами та розширення

проникнення торгівлі, в тому числі нішевіми продуктами, на ринки, що швидко зростають, наприклад в Африці, Східній Азії та Бразилії.

Південна Африка є першим членом СОР. Вона ратифікувала Угоду СОР про спрощення процедур торгівлі в 2017 році. Південна Африка не підписала спільну заяву про ініціативи щодо сприяння інвестиціям для розвитку, електронної комерції чи внутрішнього регулювання послуг. Вона не є членом неофіційної робочої групи СОР з ММСП, а також не є прихильником Буенос-Айреської декларації про торгівлю та розширення економічних можливостей жінок. Що стосується робочої програми з вивчення всіх питань, пов'язаних з торгівлею, пов'язаних з електронною комерцією, як це встановлено Декларацією про глобальну електронну торгівлю 1998 року, Південна Африка була одним із ініціаторів робочого документа з оцінкою мораторію на митні збори на електронні передачі, які прагнули більше чіткості щодо його масштабів і впливу на розвиток.³⁴ Пріоритети Південної Африки в СОР детально викладені в Торговій політиці промислового розвитку та зростання зайнятості на 2021 рік. У Політиці зазначено, що, хоча Південна Африка підтримує принципи заснованої на правилах багатосторонньої торговельної системи, вона прагне змінити баланс угод СОР і виступає за підхід до реформи СОР на основі принципів інклюзивності та розвитку. Він також вважає, що СОР відіграє ключову роль у подоланні глобальної кризи охорони здоров'я, спричиненої пандемією COVID-19 [17].

Південна Африка продовжує захищати свої торгові інтереси за допомогою механізму врегулювання суперечок СОР. Південна Африка щорічно подає дані про тарифи та торгівлю до Інтегрованої бази даних СОР (IDB). Він також продовжує надсилати регулярні повідомлення до СОР, хоча деякі з них ще не виконані, а саме сільське господарство (експортні субсидії, внутрішня підтримка, обсяг імпорту згідно з зобов'язаннями щодо тарифів і квот, використання спеціальних захисних положень щодо сільського господарства, повідомлення згідно з рішенням про можливі негативні наслідки) програми реформ щодо найменш розвинених країн і країн, що

розвиваються, які є чистими імпортерами продовольства (LDC-NFIDC), відповіді на анкети щодо процедур ліцензування імпорту, кількісних обмежень, субсидій та державних торгових підприємств. Крім того, він ще має повідомити Закон про захист, сприяння, розвиток та управління знаннями корінного населення.

На сукупному рівні відбулися суттєві зміни в географічній структурі південноафриканського експорту. У 1995 році Сполучене Королівство було основним напрямком експорту, на який припадало 11% вартості експорту Південної Африки (без урахування золота, платини та невизначених товарів), але до 2019 року воно випало з п'ятірки найбільших напрямків. Китай, який у 1995 році був 18-м за важливістю, став головним напрямком експорту Південної Африки з 2009/2010 років, на частку якого припадало 15% експорту товарів країни в 2019 році [33].

Для виробництва товарів диверсифікація в Африці, спочатку спричинена припиненням санкцій, а з 2001 року зниженням тарифів згідно з SADC FTA разом із відносно високим економічним зростанням на континенті, стала основним фактором зростання експорту. Частка країн SADC (за винятком експорту до інших членів Південноафриканського митного союзу (SACU)) у загальному експорті Південної Африки зросла з 7,1% у 1994 році до 13% у 2019 році. Якщо врахувати експорт SAC до інших членів SACU, частка SADC становить 26% у 2019 році. Цей експорт є «бажаним» з точки зору індустріалізації, оскільки він сильно орієнтований на промислові товари. Це означає, що, включно з експортом SACU, на Африку припадає близько половини немінерального експорту Південної Африки. Крім того, що ця торгівля є джерелом попиту на промислові товари, ця торгівля супроводжується швидким зростанням послуг поряд зі значними прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) з південноафриканських країн у такі сектори, як роздрібна торгівля, банківська справа, страхування, транспорт і послуги з підтримки бізнесу. Створення південноафриканських роздрібних

мереж у регіоні було особливо ефективним як канал для надходження південноафриканських товарів на африканські ринки [19].

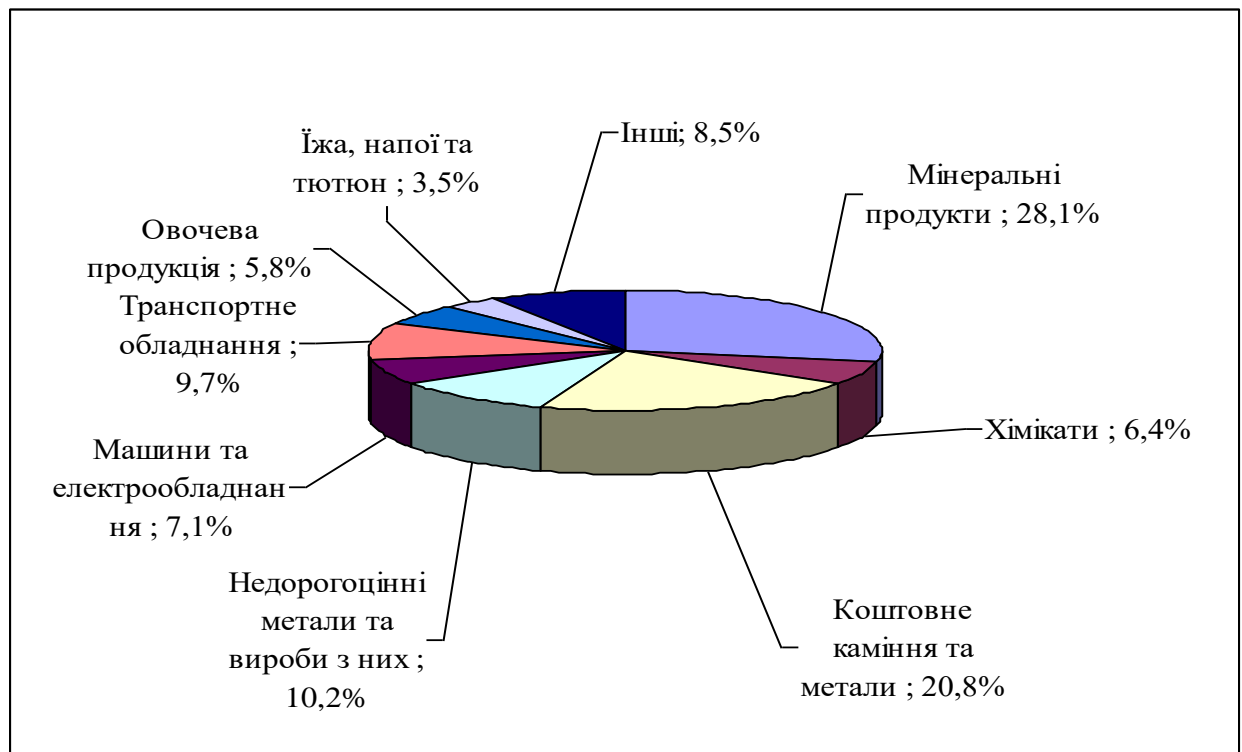


Рис 2.5. Товарна структура експорту ПАР у 2022р

Джерело: [11]

Динаміка зростання продукції та фірм, що стоїть за південноафриканським експортом до регіону, також відрізняється від динаміки до решти світу. Використовуючи адміністративні дані Служби доходів Південної Африки (SARS) для в середньому 29000 фірм (5700 експортерів) на рік у 2010-2013 роках, виявили, що фірми, які експортують до SADC та інших африканських країн, експортують меншу частку своєї продукції, експортують менш складну продукцію, є більш капіталомісткими, платять нижчу заробітну плату та не створюють надбавки до продуктивності між ними та фірмами, орієнтованими на внутрішній ринок. Використовуючи дані транзакцій за попередній період 2001-2012 років, виявили, що експорт до країн Африки на південь від Сахари є менш концентрованим (на верхній 1% припадає 46% вартості експорту, проти 80-85% для БРІКС та ЄС), а середній період експорту товарів коротший, вартість нових експортерів нижчий, а зростання експортерів, що вижили, також нижчий. Однак

показники виживання компаній, які експортують до Африки, вищі, ніж в інших регіонах.

Африканський ринок і надалі відіграватиме важливу роль у стимулюванні зростання та диверсифікації південноафриканського експорту, враховуючи зростання населення та пропоновану імплементацію Африканської континентальної угоди про вільну торгівлю. Очікування високі. Як заявив президент Рамафоса у своїй заяві про вступ на посаду голови Африканського Союзу на 2020 рік 9 лютого 2020 року, очікується, що AfCFTA «...відновить індустріалізацію та прокладе шлях для інтеграції Африки у світову економіку як гравця значного масштабу». Проте характер продукції, що експортується, і спеціальне використання африканського ринку південноафриканськими фірмами – експорт, коли з'являються можливості, а не пошук їх – свідчить про те, що від потенціалу торгівлі з Африкою, щоб служити плацдармом для індустріалізації Південної Африки та виходу на висококонкурентні глобальні ринки [20].

Товарний експорт Південної Африки став більш зосередженим на мінеральних продуктах, дорогоцінному камінні та металах з 40% у 2014 році до майже половини загального експорту товарів у 2022 році. Частка сільськогосподарської продукції залишалася більш-менш незмінною протягом періоду огляду, тоді як скоротилася частка виробленої продукції.

У 2022 році найбільше експорту йшло до ЄС-27 (21%), за ними йдуть Китай (9,6%), США (8,8%) та Японія (7%). Експорт ПАР до інших членів SACU скоротився з 13,1% у 2014 році до 9,2% у 2022 році, тоді як експорт до інших африканських країн також скоротився з 13,5% до 10,7% за той самий період. Ця тенденція до зниження суперечить меті уряду досягти 25% торгівлі з іншими членами SACU до 2030 року, як зазначено в Національному плані розвитку Південної Африки до 2030 року.

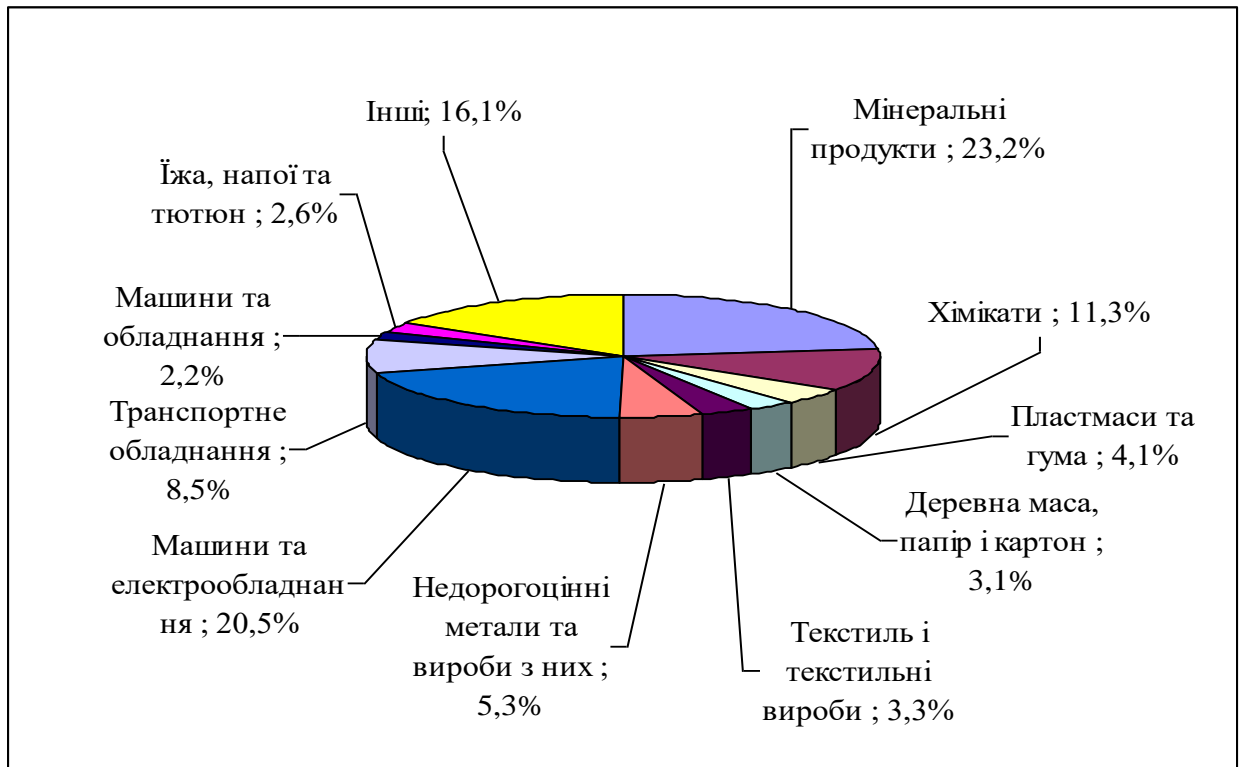


Рис 2.6. Товарна структура імпорту ПАР у 2022р

Джерело: [10]

З 2014 по 2022 рік два найбільших імпорту до Південної Африки залишаються незмінними: мінеральні продукти (23,2% від загального імпорту товарів) і машини та електрообладнання (20,5%). Найбільшу частину мінерального імпорту становили нафти (включаючи нафти, отримані з бітумінозних мінералів, крім сирих); їхня частка в загальному імпорті товарів зросла з 5,8% у 2014 році до 16,7% у 2022 році. Це відображає недостатню спроможність нафтопереробних заводів Південної Африки задовольнити внутрішній попит, а також зростання цін на енергоносії. Частка імпорту целюлози (включаючи папір і картон) у загальному товарному імпорті зросла з 1,4% у 2014 році до 4,1% у 2022 році.

Південна Африка імпортує в основному з ЄС-27 (21,8%), за якою йдуть Китай (20,1%), Індія (7,4%) і Сполучені Штати (7,3%). З 2014 по 2022 рік значно зріс імпорт із країн Близького Сходу, зокрема Об'єднаних Арабських Еміратів. Значно зріс імпорт з інших членів SACU, зокрема імпорт з Намібії подвоївся. Впав імпорт з інших африканських країн.

Експорт послуг різко впав у 2020 році, коли почалася пандемія, і після цього повільно відновився. Транспортні та туристичні послуги ще не повністю відновилися, а їх торгова вартість все ще нижча за рівень до пандемії. Експорт телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг, а також інших ділових і різноманітних послуг значно відновився, тоді як фінансові послуги також відновилися.

Імпорт послуг зосереджений у транспортних послугах; телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги; подорожі; інші ділові послуги; та плата за використання інтелектуальної власності. Вартість імпорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг значно зросла в останні роки, можливо, через збільшення залежності від ІТ-технологій та продуктів [39].

2.3. Інвестиційна діяльність ПАР в рамках здійснення ЗЕД

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2021 році становили 1,58 трлн дол. США, що на 64 відсотки більше порівняно з надзвичайно низьким рівнем у 2020 році. Відновлення продемонструвало значний відскок завдяки бурхливому розвитку ринків злиттів і поглинань (M&A) і швидкому зростанню міжнародного проектного фінансування. через слабкі умови фінансування та основні пакети стимулювання інфраструктури. Однак у 2022 році глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій кардинально змінилося. Війна в Україні – на додачу до тривалих наслідків пандемії – спричиняє потрійну продовольчу, паливну та фінансову кризу в багатьох країнах світу. Невизначеність інвесторів може спричинити значний тиск на світові ПІІ у 2022 році. Імпульс зростання в 2021 році навряд чи збережеться. Дійсно, світові потоки у другому кварталі 2022 року, за останніми доступними даними, знизилися на 31% порівняно з першим кварталом і на 7% менше, ніж у середньому за квартал 2021 року (Моніторинг глобальних інвестиційних тенденцій

ЮНКТАД, жовтень 2022 р.). Негативна тенденція відображає зміну настроїв інвесторів через продовольчу, паливну та фінансову кризи в усьому світі, війну в Україні, зростання інфляції та процентних ставок, а також побоювання майбутньої рецесії. Очікування на весь рік передбачають помітне уповільнення [17].

Потоки ПІ до Африки досягли 83 млрд дол. США у 2021 році проти 39 мільярдів доларів США у 2020 році. Більшість одержувачів спостерігали помірне зростання ПІ. Загальна сума для континенту була завищена однією великою внутрішньофірмовою фінансовою операцією. Оголошення щодо нових територій залишалися пригніченими, але міжнародні угоди з проектного фінансування зросли на 26 відсотків із значним зростанням у видобувних галузях. Порівняно з іншими країнами африканського континенту потенційна привабливість ПАР висока. Однак його ефективність є відносно слабкою для залучення ПІ, незважаючи на прогрес завдяки інвестиційному потенціалу в інфраструктуру. Згідно з даними, опублікованими у Звіті про світові інвестиції ЮНКТАД за 2022 рік, надходження ПІ зросли з 3,1 млрд дол. США у 2020 році до 40,88 млрд дол. США у 2021 році. Запаси ПІ зросли зі 136 млрд дол. США у 2020 році до 173 млрд дол. США у 2021 році порівняно зі 151 млрд дол. США у 2021 році. 2019. Дані ОЕСР показують, що в першій половині 2022 року надходження прямих іноземних інвестицій досягли 4,28 млрд дол. США порівняно з 2,67 млрд дол. США в річному обчисленні. Країна традиційно була ключовим інвестором; однак пандемія змінила цю тенденцію: зовнішні інвестиції були негативними у 2020 році (майже на 2,0 млрд дол. США) і в першому півріччі 2021 року, оскільки транснаціональні корпорації Південної Африки репатріювали капітал з-за кордону [40].

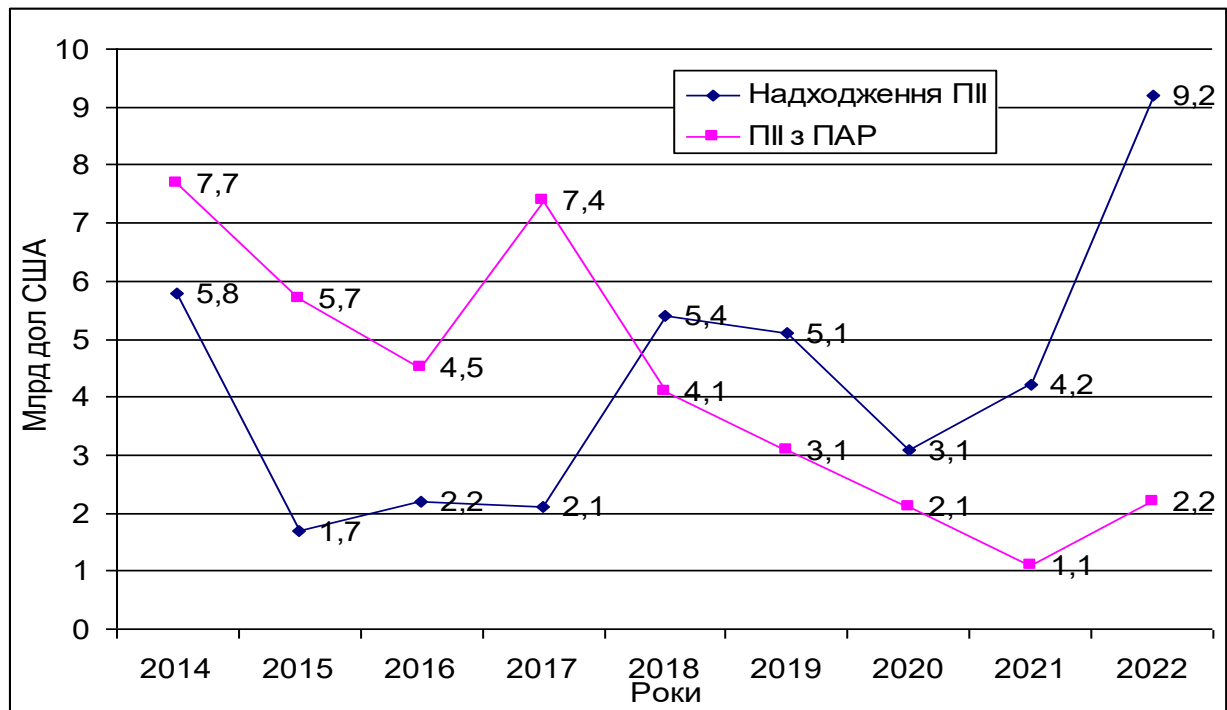


Рис 2.7. Прямі іноземні інвестиції з та в ПАР 2014-2022р

Джерело: [22]

Адміністрація ANC під керівництвом Рамафоси заохочує іноземних інвесторів, оскільки вони відповідають за створення робочих місць і економічне зростання, що сприяє створенню багатства. Традиційно європейські країни є активними інвесторами ПАР (Велика Британія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина та Люксембург), а також США, Японія, Китай та Австралія. Більшість інвестицій спрямовано у фінансовий, гірничодобувний, виробничий, транспортний та роздрібний сектори. Найбільшими інвесторами в останні роки були Beijing Automotive Industry Holding, BMW, Nissan і Mainstream Renewable Energy. Крім того, СЕЗ Мусіна/Махадо, розташована вздовж головного маршруту з півночі на південь до Співтовариства розвитку півдня Африки та поблизу кордону із Зімбабве, пропонує стратегічне розташування для залучення ПІІ. В даний час країна нараховує п'ять промислових зон розвитку (IDZ).

Країна посідає 48 місце серед 82 країн, розглянутих в останньому рейтингу бізнес-середовища Economist Intelligence Unit за 2022-26 роки. Погіршення в одних сферах, таких як макроекономічне середовище (через

повільне зростання, дуже високий рівень безробіття та нестабільні глобальні умови), компенсується покращенням в інших, включаючи ринкові можливості та торговельну політику [14].

Країна має багато привабливих активів для інвесторів, таких як важлива демографія; диверсифікована, продуктивна та розвинена економіка; багаті природні ресурси; прозора правова система та певна політична стабільність. Уряд пропонує різноманітні інвестиційні стимули для окремих галузей, такі як податкові пільги для підтримки автомобільного сектору та знижки для виробництва фільмів і телебачення. Проте Південна Африка страждає від високого рівня злочинності, зростання соціальних заворушень (страйків і демонстрацій), високого рівня корупції та структурних проблем у постачанні електроенергії та логістиці. Інвестори також стурбовані відсутністю ясності щодо політики та структурних реформ. Інвестиційному потенціалу перешкоджає правова невизначеність, яка відлякує іноземних інвесторів, незважаючи на оприлюднення Закону про захист інвестицій у грудні 2015 року, який посилює правові гарантії для іноземних інвесторів. Проте уряд працює над тим, щоб зробити Південну Африку більш привабливим місцем для іноземних інвестицій. InvestSA – підрозділ Міністерства торгівлі та промисловості – наразі розгортає кілька OSS (механізм єдиного вікна для координації та підтримки угод шляхом надання допомоги в процедурах погодження дозволів, ліцензування та реєстрації) у Південній Африці з метою зробити його більш дружня країна для інвесторів.

Приплив прямих іноземних інвестицій до Південної Африки різко зріс у 2021 році. Хоча він знизився у 2022 році, він усе ще був вищим за рівень до пандемії. Потоки ПІІ за кордон у 2020 році зафіксували негативний показник.

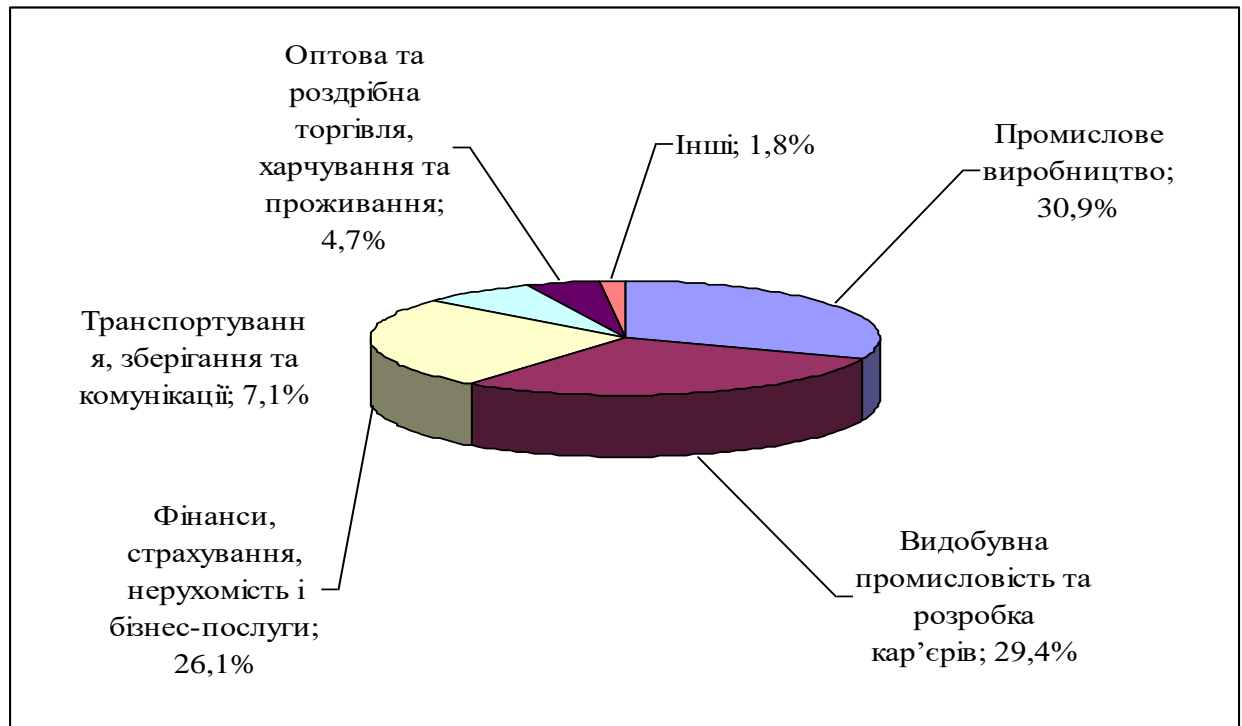


Рис 2.8. Основні галузі надходження ПІІ в ПАР у 2022р

Джерело: [30]

На галузевому рівні обробна промисловість замінила фінансові послуги та стала найбільшим сектором-одержувачем ПІІ у 2021 році, за нею йдуть видобувна промисловість і розробка кар'єрів, а також фінансові послуги. ПІІ в основному походять з Нідерландів, які також є головним напрямком південноафриканських інвестицій. Іншими основними джерелами ПІІ в Південну Африку є Велика Британія, Бельгія та Сполучені Штати, а іншими основними напрямками є Сполучене Королівство, Сполучені Штати, Маврикій і Швейцарія. Інвестиції Південної Африки в інших членів SACU становили 1,8% від загальної суми, що нижче з 2,2% у 2014 році.

Торгівля та інвестиції в Південній Африці (TISA), підрозділ DTIC, відповідає за розробку інвестиційної політики. Investment South Africa (InvestSA), засноване в 2016 році, виконує функції національного інвестиційного агентства для підтримки надходження прямих іноземних інвестицій і надає послуги єдиного центру для просування та залучення інвестицій. З 2019 року InvestSA наглядає за впровадженням програми полегшення ведення бізнесу (EODB) у Південній Африці під наглядом

президента. Bizportal – це його ініціатива електронного урядування, яка дозволяє онлайн-реєстрацію бізнесу в Комісії з компаній та інтелектуальної власності (CIPC), резервування назви компанії та реєстрацію для сплати податку на прибуток і податку, що утримується [29].

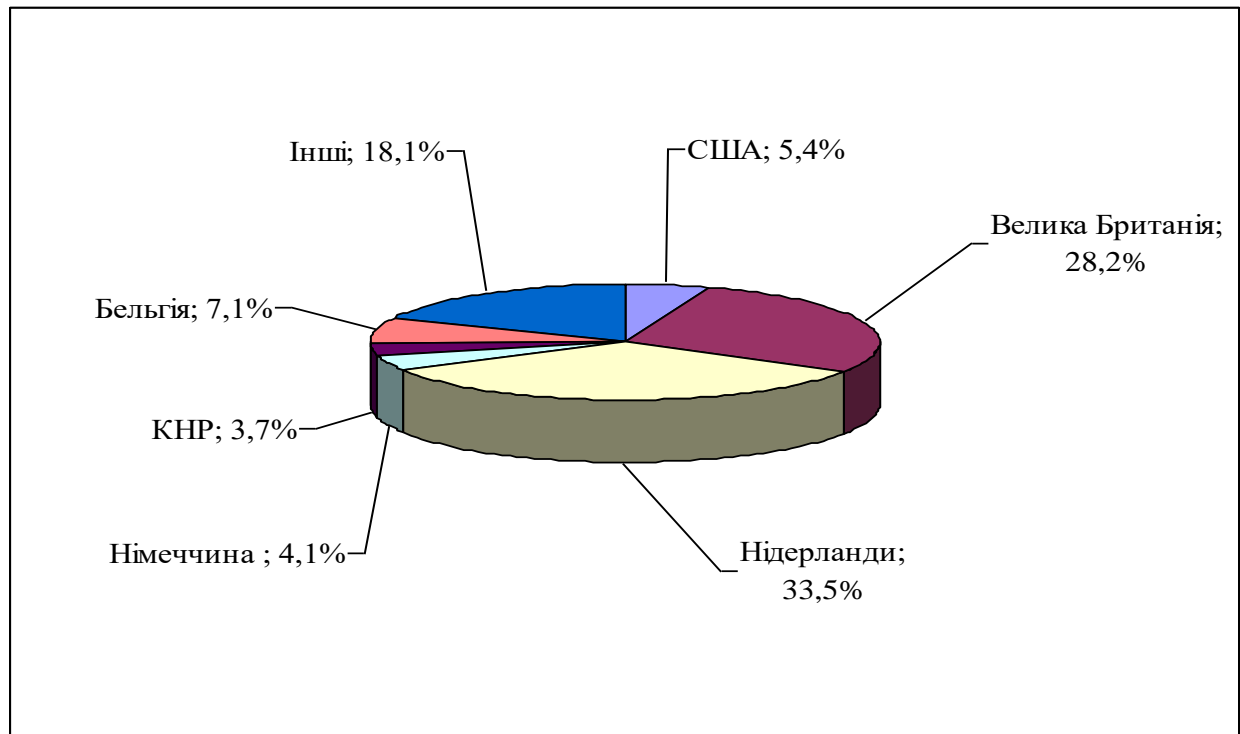


Рис 2.9. Основні країни інвестори в економіку ПАР у 2022 р

Джерело: [25]

Іноземні компанії, які інвестують у Південній Африці, повинні застосовувати закони, що застосовуються до всіх компаній, що працюють у країні, а також галузеве законодавство. Точніше кажучи, вони повинні зареєструватися в CIPC, як того вимагає Закон про компанії 2008 року, перш ніж вести бізнес, відкривати банківський або фінансовий рахунок, відкривати офіси, набувати інтелектуальну власність або наймати співробітників. Компанії також повинні застосовувати інші загальноприйняті закони, такі як ті, що стосуються праці, корпоративного управління, конкуренції, захисту споживачів, інтелектуальної власності та навколишнього середовища. У контексті цього огляду не було досягнуто повного розуміння щодо типу та обсягу вимог Broad-Based Black Economic Empowerment (B-BBEE) до іноземних компаній, які інвестують у Південну Африку. Однак розуміється,

що у випадках, коли іноземні компанії мають глобальну практику, яка перешкоджає дотриманню елементів власності В-ВБЕЕ через традиційний продаж акцій темношкірим південноафриканцям, визнання внесків як еквівалент акцій може замінити прямий продаж власного капіталу.

Закон про внесення змін до Закону про конкуренцію (Закон № 18 від 2018 року) запровадив механізм попереднього перегляду відповідно до Розділу 18А щодо злиттів за участю іноземної компанії-покупця з міркувань національної безпеки. Закон передбачає, що президент засновує комітет для оцінки того, чи будь-яке таке злиття матиме негативний вплив на інтереси національної безпеки. Він також вимагає від Президента опублікувати в Урядовому віснику список інтересів національної безпеки, включаючи ринки, галузі, товари чи послуги, сектори чи регіони, у яких таке злиття має бути повідомлено комітету. Станом на середину 2023 року розділ 18А Закону не набув чинності; як такий, передбачений там комітет не створено. Президент не видав нормативних актів, які б окреслили перелік інтересів національної безпеки, ані нормативних актів, які б окреслили процедури обов'язкового подвійного повідомлення Конкурсної комісії та комітету.

Південна Африка залишається учасником Протоколу про фінанси та інвестиції SADC 2010 року. Згідно з Протоколом, підписанти повинні надавати інвесторам «справедливий і справедливий режим» і виплачувати «швидку, адекватну та ефективну компенсацію» іноземним інвесторам у разі експропріації. Він також передбачає міжнародний арбітраж для іноземних інвесторів [41].

Протягом звітного періоду Південна Африка запровадила нове інвестиційне законодавство, щоб надати певні гарантії інвесторам з країн, з якими вона не має чинного двостороннього інвестиційного договору (ВІТ), а також забезпечити, щоб спори між інвестором і державою спочатку розглядалися на внутрішньому рівні. суди, а не через міжнародний арбітражний орган. Закон про захист інвестицій 2015 року набув чинності в червні 2018 року. Його цілі полягають у тому, щоб надати іноземним

інвесторам національний режим, а їхні інвестиції не мали б менш сприятливого ставлення, ніж південноафриканські інвестори за подібних обставин; забезпечити фізичну безпеку майна, що належить іноземним інвесторам, на рівні, який забезпечується вітчизняним інвесторам; дозволити іноземним інвесторам репатріацію коштів з урахуванням оподаткування та іншого чинного законодавства; і забезпечити процес посередництва для вирішення спорів. Закон вказує, що нові ВІТ підпорядковуватимуться Конституції Південної Африки та національному законодавству.

Південна Африка має чинні ДІТ з Китаєм, Кубою, Чеською Республікою, Фінляндією, Ісламською Республікою Іран, Республікою Корея, Маврикієм, Нігерією, Російською Федерацією, Сенегалом, Швецією та Зімбабве. З 2014 року ВІТ Південної Африки з Аргентиною та кількома країнами Європи (Австрією, Данією, Францією, Німеччиною, Грецією, Італією, Нідерландами, Швейцарією та Великобританією) були припинені.

Зараз Південна Африка має чинні угоди про уникнення подвійного оподаткування (ДТА) із 78 економічними партнерами. З січня 2014 року набули чинності нові ДТА з Камеруном; Чилі; Гонконг, Китай; Кенія; Катар; та Об'єднані Арабські Емірати. До існуючих ДТА з Ботсваною, Бразилією, Кіпром, Індією, Норвегією та Туреччиною додано нові протоколи. Крім того, були переглянуті ДТА з Лесото, Маврикієм, Сінгапуром і Зімбабве [23].

Південна Африка має великий ринковий потенціал, добре розвинену інфраструктуру та конкурентоспроможну національну економіку. У країні також добре налагоджена демократія та дотримується верховенство права. Як продуктивний полюс, це найбільш промислово розвинена, технологічно розвинена та диверсифікована економіка на африканському континенті.

Основними перевагами ПАР у залученні інвестицій є:

- сприятливий бізнес-клімат і грамотне управління державними фінансами;
- країна має велику та активну фондову біржу;

- Південна Африка перейшла від традиційних галузей промисловості до виробництва та фінансових послуг, які є основними джерелами ВВП;
- сфери туризму та роздрібною торгівлі мають великий потенціал;
- гірничодобувний сектор є основною частиною економіки. Це найбільший у світі виробник хрому, марганцю, платини, ванадію та вермикуліту. Це другий за величиною виробник ільменіту, паладію, рутилу та цирконію. Це третій у світі експортер вугілля. Південна Африка також є великим експортером алмазів і залізної руди;

- країна також має стратегічне географічне розташування, що робить її ідеальним центром для доступу до ринків на південь від Сахари; [12]

Основними недоліками ПАР у залученні інвестицій є:

- економічна стабільність країни була послаблена суворим карантинном, який загострив соціальну напругу, таку як широка бідність і нерівність. Інвестиції (13% ВВП) також зупинилися через брак довіри бізнесу та відкладення державних капітальних видатків, пов'язане з відволіканням коштів на надзвичайні потреби;

- почастішання робітничих страйків в останні роки, які, за попередженнями рейтингових агентств, можуть ще більше знизити кредитний рейтинг Південної Африки;

- насильство та корупція продовжують заважати економіці, а нерівність доходів залишається високою;

- доступ до електроенергії є недостатнім через відсутність інвестицій;

- брак висококваліфікованої робочої сили, високий рівень безробіття (33,6% у 2021 році), жорсткість ринку праці;

- імміграційне законодавство ускладнює працевлаштування іноземних працівників;

- процес імпорту-експорту може бути складним;

- економіка залежить від цін на руду та припливу ПП;

- вихід на ринок є конкурентним, оскільки ринок дуже зрілий [10].

Висновки до другого розділу

1. Протягом останніх десятиліть експорт Південної Африки відставав від решти світу, і це, ймовірно, стримувало загальне економічне зростання. Існує кілька причин таких невтішних показників торгівлі, включно зі структурою експортного кошика країни (де, як і раніше, домінують товари); його залежність від обмеженої кількості великих, але зрілих експортних ринків; а також висока вартість і погіршення конкурентоспроможності загального бізнес-середовища. Обсяг промислової торгівлі Південної Африки з Африкою є значно завищеним, але це доказ важливої ролі країни як центру логістики та послуг у регіоні. Торгова та промислова політика також відіграють важливу роль – ефективні рівні захисту залишаються високими в деяких секторах; країна приймає оборонний підхід до нових торгових угод; і є підвищена увага до локалізації. Здається, обмінний курс не є суттєвим фактором підвищення (або зниження) конкурентоспроможності експорту в довгостроковій перспективі. Разом ці структурні, екологічні та політичні чинники збільшують стимули виробляти для захищеного внутрішнього ринку, окрім вивчення нових можливостей експорту, водночас збільшуючи бар'єри для нових учасників і знижуючи конкуренцію для існуючих фірм.

2. Південна Африка стикається з експортною скрутою. Країна пережила тривале зниження показників експорту, її конкурентоспроможність також зменшилася, що означає, що прискорення економічного зростання буде неможливим без суттєвого покращення зростання експорту. Ключовим обмеженням потенціалу зростання Південної Африки, яке було очевидним ще в 1970-х роках, є її неспроможність перейти від експорту золота до шляху зростання, орієнтованого на експорт, за рахунок виробництва альтернативних товарів. Серед причин, які лежать в основі цієї невдачі – залежність від сировинних товарів, структурні обмеження та ізоляція від міжнародних ринків через запровадження санкцій і внутрішньої політики, яка обмежувала доступ до імпорту. Після фінансової кризи 2007-2008 років

Південна Африка, здається, впала в рівновагу нижчого рівня зростання. Зростання експорту та виробництва у промисловості а решта економіки була дуже слабкою. Навпаки, імпорт продовжує зростати, створюючи постійний тиск на платіжний баланс Південної Африки. Зниження цін на сировинні товари після 2008 року та слабкіше глобальне зростання обсягів торгівлі частково пояснюють такі показники. Повільне відновлення світової торгівлі після пандемії COVID-19 призведе до подальшого тиску зовнішнього попиту на південноафриканський експорт.

3. Майже всі сектори бізнесу відкриті для іноземних інвесторів. Схвалення уряду не вимагається, і існує кілька обмежень щодо того, як і скільки іноземні організації можуть інвестувати. Крім того, уряд запровадив різні заходи для заохочення іноземних інвестицій, включаючи прості правила оподаткування, інвестиційні стимули, кращу регуляторну політику щодо конкуренції та захисту інтелектуальної власності. Незважаючи на ці заходи та розвинену економіку, деякі елементи можуть свідчити про те, що уряд не переконаний у важливості ПІІ. Так, деякі закони приймаються без попереднього аналізу наслідків, які вони можуть мати для окремих галузей економіки.

ВИСНОВКИ

1. У сучасних умовах господарювання зовнішньоекономічна діяльність є однією зі сфер економічної діяльності держави (підприємств, установ), тісно пов'язану з експортом та імпортом товарів, робіт і послуг, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних проектів з діловими представниками інших держав, у тому числі галузі соціально-культурних програм. Сучасне визначення поняття ЗЕД охоплює досить широке коло об'єктів і може бути загалом охарактеризовано та розбито на розділи (сегменти) з використанням низки критеріїв та аналітичних ознак, що підкреслюють специфіку діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання. У результаті, можна дати таке поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (насамперед, з погляду підприємства) – це частина його діяльності, яка визначається через сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій згідно з зовнішньоекономічними зв'язками держави, пов'язані з участю суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічних операціях, напрями, форми та методи яких узагальнюються відповідно до процесу виробництва відповідно до цілей та завдань для його функціонування та розвитку.

2. З появою глобалізації жодна країна не може бути повністю незалежною, не потребуючи нічого від іншої країни. Таким чином, між націями була встановлена культура взаємозалежності. Глобалізація стосується передусім глобального маркетингу. Це відображає розширення бізнес-можливостей. В умовах глобалізації між світовими ринками існує взаємозалежність. У таких системах народжуються відкриті економіки, які вільні від обмежень і в яких здійснюється вільна торгівля. Місце транснаціональних компаній стає важливим у глобалізації.

3. У зовнішньоекономічній діяльності ПАР потрібна оновлена та комплексна торгова політика, щоб керувати підходом Південної Африки до підтримки торгівлі та переговорів як на континенті, так і на міжнародному

рівні; виробити послідовну позицію щодо нових питань торгівлі, таких як послуги та електронна комерція; розглянути вплив змінених міжнародних умов, таких як зміна клімату, поява глобальних ланцюжків вартості та пандемія COVID-19; а також сприяти серйозним реформам у сфері спрощення торгівлі на території країни та за її межами. Ця політика має ґрунтуватися на суттєвих дослідженнях, які розглядають вплив існуючої політики та інституцій на показники експорту; визначає цільові ринки та пріоритетні продукти та послуги; і аналізує витрати та переваги альтернативних інструментів політики та варіантів. Її слід ґрунтувати на широких консультаціях в уряді та з зовнішніми зацікавленими сторонами в бізнесі, праці та громадянському суспільстві. Отримана політика повинна включати детальну структуру моніторингу та оцінки, щоб можна було виміряти прогрес, визначити проблеми та внести виправлення. Торгова політика країни також повинна переглядатися та переглядатися більш регулярно.

4. Структурні фактори є основними обмеженнями для відновлення зростання експорту. Відсутність динамізму пропозиції відображається в експортних даних фірми, які свідчать про низькі рівні входження на ринок, скорочення асортименту продукції, високі та зростаючі рівні концентрації, а також слабку реакцію експорту на обмінний курс. Несприятливі умови пропозиції включають високі торговельні витрати, пов'язані з вантажними, транспортними та портовими послугами, що надаються державними підприємствами; повторювані дефіцити електроенергії; політична невизначеність; та відсутність конкурентоспроможності на внутрішньому ринку, серед іншого. У міру того, як промислове виробництво стало більш інтенсивним як на глобальному, так і на локальному рівнях, система освіти намагалася збільшити пропозицію більш кваліфікованої робочої сили, що також було поширеним під час апартеїду. Без усунення цих обмежень пропозиції малоймовірно, що зростання експорту суттєво покращиться.

5. Уряд Південної Африки заохочує прямі іноземні інвестиції та визнав, що іноземні інвестиції необхідні для підтримки зростання та розвитку країни. Це виявилось у відносно меншій кількості схвалень прямих іноземних інвестицій та наявності стимулів для іноземних інвесторів, які мають намір заснувати нові підприємства у визначених секторах. Однак уряд Південної Африки вимагає, щоб переваги ПІІ були збалансовані з їх втратою для економіки Південної Африки. З цієї причини міркування суспільних інтересів, які зазвичай закладені в ліцензії та державні тендери, все частіше служать критеріями для схвалення або відхилення іноземних інвестицій у країні. Міркування громадських інтересів різноманітні, включаючи необхідність захисту робочих місць, сприяння локалізації та підвищення спроможності малих підприємств або фірм, які контролюються або належать особам, що перебували в історичному невігідному становищі, стати конкурентоспроможними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беренда С. В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості БІЗНЕС ІНФОРМ, 2015, №3. С. 29–35.
2. Герасимчук Т. Ф. Теоретико-концептуальні основи та методи дослідження міжнародних відносин Український історичний журнал, 2006, № 5. С. 186–199. [Електронний ресурс]. URL: http://resource.history.org.ua/publ/journal_2006_5_186 (дата звернення: 17.01.2018).
3. Голюков А. П. Економіка України: навч. посіб. К. : Знання, 2009. 329 с.
4. Голюков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. 2006. 144 с.
5. Голюков А. П. Міжнародна торгівля (структура, географія, тенденції) навч. посіб. Х. : Харк. нац. ун–т. 2003. 172 с.
6. Голюков А. П. Міжнародні економічні відносини: підручник // Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 464 с.
7. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології) Харків : Вид–во Народної української академії (НУА), 2004, 319 с.
8. Кривенко К. Т. Політична економія: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2001. С. 501.
9. Мальський М. З., Мацяк М. М. Теорія міжнародних відносин: 4-те вид., переробл. і доповн. К. : Знання; Львів : ЛНУ імені Івана Франка. 2011. 406 с.
10. Міжнародні економічні відносини: підручник, а ред. А. П. Голюкова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 464 с.

11. Панагарія А. Преференційна торговельна лібералізація: традиційна теорія та нові підходи // Журнал економічної літератури. 2000, №2. Т. 38. С. 287–331.
12. Пасмор М. С. Торгово-економічна складова регіональних економічних процесів в умовах глобалізації Бізнес Інформ, 2016, № 4. С. 31–37. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_6 (дата звернення: 19.03.2023)
13. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.
14. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність // К. : Знання. 2007. 670 с.
15. Філіпенко А. С. Світова економіка: Підручник / К. : Либідь. 2007. 640 с.
16. Шолом А. С. Організаційно-функціональна структура ГАТТ/СОТ та її спряження із системою міжнародних інституцій // Бізнес Інформ, 2016, № 1. С. 24–31. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_5 (дата звернення: 21.10.2022)
17. Alden C., South Africa's «Quiet Diplomacy» and the crisis in Zimbabwe / C. Alden. *Caderons deEstudons Africanos*. 2002. С. 187-211.
18. Anand, Rahul, Roberto Perrelli, and Boyang Zhang. 2016. 'South Africa's Exports Performance: Any Role for Structural Factors?' IMF Working Paper no. /16/24.
19. Banerjee, Abhijit V., Galiani, Sebastian, Levinsohn, James A., McLaren, Zoe and Woolard, Ingrid (2007), "Why Has Unemployment Risen in the New South Africa" NBER Working Paper No. W13167.
20. Bell, T., "Trade Policy" in Michie. J. and V. Padayachee, V., *The political Economy of South Africa's Transition*, Dryden Press, London 2019.

21. Bell, Trevor, and Nicolette Cattaneo. 1997. 'Foreign Trade and Employment in South African Manufacturing Industry.' Geneva: International Labour Office.
22. Bell, Trevor. 1997. 'Trade Policy.' In the Political Economy of South Africa's Transition, edited by J. Michie and V. Padayachee. London: 1997 Dryden Press
23. Bernard, A. and J.B. Jensen, Exceptional exporters performance: cause, effect or both?. Journal of International Economics 47, 1999 pp. 1–25.
24. Black, Anthony. 'Trade Liberalization, Technical Change and Firm Level Restructuring in the South African Automotive Component Sector.' Institutions and Economies: 2011 pp. 173-202.
25. Casale, Daniela, and Merle Holden. 2002. 'Endogenous Protection in a Trade Liberalizing Economy: The Case of South Africa.' Contemporary Economic Policy 20 (4): pp. 479-489.
26. Cleary S. Regional Integration and the Southern Africa Development Community. Retrived from [Електронний ресурс]. URL <https://www.princeton.edu/jpia/past-issues-1/1999/1.pdf>. (дата звернення: 21.10.2022)
27. Csabay, M. et al. Ekonomika rozvojových štátov. Bratislava: Ekonom, 2011.
28. Department of International Relations and Cooperation: Republic of South Africa. South African Heads of Mission Abroad. Retrived from: http://www.dirco.gov.za/foreign/sa_abroad/hom.htm.
29. Draper P., Sheila Kiratu S., Samuel C., Anchor Countries as Drivers of Regional Economic Integration– Consequences for Regional and Global Governance, and for Developing Countries / P. Draper, S. Kiratu, C.Samuel. The Role of South African FDI in Southern Africa. Bonn, 2010. C. 25.
30. Edwards, L. (2005), "Has South Africa Liberalised its Trade?", South African Journal of Economics, Vol. 73:4, December 2005.

31. Edwards, Lawrence, and Rhys Jenkins. 2014. 'The Margins of Export Competition: A New Approach to Evaluating the Impact of China on South African Exports to Sub-Saharan Africa.' *Journal of Policy Modeling* 36: pp. 132-150.
32. Edwards, Lawrence. 2001. 'Trade and the Structure of South African Production, 1984-97.' *Development Southern Africa* 18 (4): pp. 471-491.
33. Estreicher, S. K. A Brief History of Wine in South Africa. *European Review*. 2014. Vol. 22. No. 3. P. 504–537.
34. Fedderke, Johannes. 2006. 'Technology, Human Capital and Growth: Evidence from a Middle-Income Country Case Study Applying Dynamic Heterogeneous Panel Analysis', in South African Reserve Bank, Banco de Mexico and The People's Bank of China.' *Economic Growth, Proceedings of a G20 seminar held in Pretoria, South Africa, on 4–5 August 2005*.
35. Feinstein, C. H. *An Economic History of South Africa: Conquer, Discrimination, and Development*. Cambridge : Cambridge University Press, 2005.
36. Holden, Merle. 1990. 'The Growth of Exports and Manufacturing in South Africa from 1947 to 1987.' *Development Southern Africa* 7(3): pp. 363-366.
37. Jenkins, Rhys. 2008. 'Trade, Technology and Employment in South Africa.' *The Journal of Development Studies* 44 (1): pp. 60-79.
38. Jones, S., Muller, A. *The South African economy, 1910–1990*. London : Palgrave Mcmillan, 1992. 393 p. ISBN 978-1349220335
39. Lee R. South Africa and regional economic integration. Retrived from:<http://www.osisa.org/economic-justice/south-africa-and-regional-economic-integration>
40. Lumby, A. Industrial development prior to the Second World War. In: Coleman, F.L. *Economic History of South Africa*. 1983.
41. Mathee, Marianne, Thomas Farole, Tasha Naughtin, and Neil Rankin. 2016a. 'South African Exporters and the Global Crisis: Intensive Margin Shock, Extensive Margin Hangover.' *South African Journal of Economics* 84 (2): pp. 183-198.

42. Natrass, J. South African economy: Its growth and change. London : Oxford University Press, 1989. ISBN 978-0195705317
43. Pavitt, K. (1984), Patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, vol. 13, n. 6, pp: 343-73.
44. Rangasamy, Logan, and Chris Harmse. 2003. ‘The Extent of Trade Liberalisation in the 1990s: Revisited.’ *South African Journal of Economics*, 71(4): pp. 705–728.
45. Ratcliffe, Anne E. 1975. ‘Export Policy in Perspective.’ *South African Journal of Economics* 43 (1): pp. 45–55.
46. Reyes, J., M. Garcia and R. Lattimore (2008), “Accession, Enhanced Engagement and Changes in Global Trade Architecture: A Network Analysis”. Working paper TAD/TD, OECD, Paris.
47. Solow, R. M. (1956), “Contribution to the Theory of Economic Growth,” *Quarterly Journal of Economics*, February, 70, 65-94.
48. Thurlow, J. (2006), “Trade Liberalisation and Pro-Poor Growth in South Africa, Conference Proceedings of Accelerated and Shared Growth in South Africa: Determinants, Constraints and Opportunities, 18-20 October.
49. Townsend, R. F., Zyl, J. Van. Stages of growth in the South African economy: The role of agriculture. In: *South African Journal of Economic and Management Sciences*. 1998. Vol. 1. No. 2. P. 204–218.
50. Tregenna, Fiona. 2010. ‘The dynamics of manufacturing employment in South Africa.’ In *Globalization and Development: A Handbook of New Perspectives*, 2nd edition, edited by A. Deshpande. Oxford University Press.
51. Verhoef, G. Industrialization in South Africa: A Historiographical Debate? 1998. [Online] In: NWU, 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://repository.nwu.ac.za/bitstream/handle/10394/6307/No_44%281998%29_Verhoef_G.pdf?sequence=1(дата звернення: 21.10.2022)
52. Wittenberg, Martin. 2017. ‘Wages and Wage Inequality in South Africa 1994–2011: Part 2–inequality Measurement and Trends.’ *South African Journal of Economics* 85 (2): pp. 298-318.

ДОДАТКИ

Додаток А

Місце ПАР в рейтингу Легкості ведення бізнесу

Рік	Місце
2010	38
2011	37
2012	42
2013	41
2014	68
2015	71
2016	73
2017	83
2018	81
2019	84
2020	85
2021	82
2022	87

Джерело: [17]