

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. Н. КАРАЗІНА

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПІДРУЧНИК

2-ге видання, перероблене та доповнене

За редакцією О. А. Довгаль

Харків – 2025

УДК 339.9(075.8)

М 58

Рецензенти:

В. М. Соболев – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна;

С. А. Циганов – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка;

С. О. Якубовський – доктор економічних наук, професор, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

*Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 24 від 25 листопада 2024 року)*

Міжнародні економічні відносини : підручник. 2-ге вид., переробл. та доповн. / [кол. авт.]; за ред. О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с.

ISBN 978-966-285-868-6

У другому, актуалізованому виданні розглядаються найважливіші теоретичні та практичні аспекти глобальної трансформації світової економічної системи. У підручнику в логічній послідовності розкриваються сучасний зміст, основні форми та напрями розвитку міжнародних економічних відносин у глобальній економіці.

Для студентів вищих навчальних закладів, викладачів, практичних спеціалістів.

УДК 339.9(075.8)

ISBN 978-966-285-868-6

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025

© Колектив авторів, 2025

© Пруднік Н. Є., макет обкладинки, 2025

ПЕРЕДМОВА.....	14
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	17
Тема 1. Сутність та етапи розвитку міжнародних економічних відносин	18
1.1. Сутність, рівні та ознаки міжнародних економічних відносин.	
1.2. Об'єкти й суб'єкти міжнародних економічних відносин	21
1.3. Принципи та особливості механізму міжнародних економічних відносин	24
1.4. Етапи розвитку міжнародних економічних відносин	28
Основні визначення, терміни, поняття	33
Питання для самоконтролю	33
Тестові завдання	34
Рекомендована література.....	37
Тема 2. Система міжнародних економічних відносин у глобальній економіці.....	38
2.1. Єдність форм міжнародних економічних відносин	38
2.2. Роль міжнародних економічних відносин у розвитку національної та глобальної економіки.....	46
2.3. Вектори глобалізації міжнародних економічних відносин.....	50
2.4. Тенденції розвитку форм міжнародних економічних відносин у глобальній економіці	57
Основні визначення, терміни, поняття	60
Питання для самоконтролю	60
Тестові завдання	61
Рекомендована література	65
Тема 3. Середовище міжнародних економічних відносин у глобальній економіці.....	66
3.1. Сутність і структура середовища міжнародних економічних відносин	66
3.2. Складові внутрішнього середовища міжнародних економічних відносин у глобальній економіці.....	68

3.3. Складові зовнішнього середовища міжнародних економічних відносин у глобальній економіці.....	70
3.4. Напрямки розвитку середовища міжнародних економічних відносин у глобальній економіці.....	77
Основні визначення, терміни, поняття	81
Питання для самоконтролю	81
Тестові завдання	81
Рекомендована література.....	84
РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	85
Тема 4. Формування та чинники розвитку міжнародного поділу праці	86
4.1. Організаційні форми міжнародного поділу праці та передумови його формування.....	86
4.2. Форми та переваги участі країн у міжнародному поділі праці у глобальній економіці	89
4.3. Чинники розвитку міжнародного поділу праці у глобальній економіці.....	94
4.4. Показники, що характеризують рівень участі країн у міжнародному поділі праці.....	97
Основні визначення, терміни, поняття	104
Питання для самоконтролю	104
Тестові завдання	105
Рекомендована література.....	107
Тема 5. Напрями міжнародного поділу праці у глобальній економіці.....	109
5.1. Види, форми та етапи розвитку міжнародної спеціалізації виробництва.....	109
5.2. Зміст та класифікація міжнародної кооперації виробництва	114
5.3. Тенденції розвитку напрямів міжнародного поділу праці у глобальній економіці.....	121
5.4. Суперечливі наслідки участі країн у міжнародній кооперації виробництва у глобальній економіці.....	125
Основні визначення, терміни, поняття	128
Питання для самоконтролю	128
Тестові завдання	129
Рекомендована література	132

РОЗДІЛ 3. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	133
Тема 6. Структура світового ринку товарів та послуг.....	134
6.1. Особливості структурування світового ринку товарів та послуг	134
6.2. Формування та структура світового ринку товарів та послуг	138
6.3. Класифікація та стандартизація товарів на світовому ринку товарів та послуг.....	144
6.4. Сучасні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг	149
Основні визначення, терміни, поняття	151
Питання для самоконтролю	152
Тестові завдання	152
Рекомендована література	155
Тема 7. Конкуренція та ціноутворення на світовому ринку товарів та послуг у глобальній економіці.....	156
7.1. Особливості конкуренції на світових товарних ринках у глобальній економіці.....	156
7.2. Ціноутворення на сучасному світовому ринку товарів та послуг.....	162
7.3. Форми конкурентної боротьби на світовому ринку товарів та послуг	168
7.4. Риси глобальної конкуренції на глобальних ринках.....	171
Основні визначення, терміни, поняття	177
Питання для самоконтролю	177
Тестові завдання	178
Рекомендована література	180
РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	181
Тема 8. Основні теорії міжнародної торгівлі.....	182
8.1. Теорія меркантилізму.....	182
8.2. Класичні теорії міжнародної торгівлі	186
8.3. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі.....	192
8.4. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі.....	195
Основні визначення, терміни, поняття	201
Питання для самоконтролю	201
Тестові завдання	202
Рекомендована література	204

Тема 9. Структура та показники міжнародної торгівлі	
у глобальній економіці	205
9.1. Місце та динаміка розвитку міжнародної торгівлі	
у глобальній економіці	205
9.2. Товарна та географічна структури	
сучасної міжнародної торгівлі	212
9.3. Класифікація показників міжнародної торгівлі.....	218
9.4. Роль ІНКОТЕРМС у міжнародній торгівлі.....	228
Основні визначення, терміни, поняття	233
Питання для самоконтролю	233
Тестові завдання	234
Рекомендована література	236
 Тема 10. Види і форми міжнародної торгівлі	
у глобальній економіці	238
10.1. Види міжнародної торгівлі товарами	238
10.2. Форми міжнародної торгівлі	241
10.3. Методи міжнародної торгівлі	244
10.4. Електронна торгівля у глобальній економіці.....	251
Основні визначення, терміни, поняття	261
Питання для самоконтролю	262
Тестові завдання	262
Рекомендована література	264
 Тема 11. Система регулювання міжнародної торгівлі	
у глобальній економіці	266
11.1. Багатостороння система регулювання	
міжнародної торгівлі та її рівні	266
11.2. Сучасна зовнішньоторговельна політика держави	
та її види: протекціонізм та лібералізм. Неопротекціонізм.....	274
11.3. СОТ – багатостороння рамкова основа	
міжнародної торгівлі	280
11.4. Міжнародні організації з регулювання	
міжнародної торгівлі	285
Основні визначення, терміни, поняття	293
Питання для самоконтролю	293
Тестові завдання	294
Рекомендована література	296
 Тема 12. Інструменти регулювання зовнішньої торгівлі	
у глобальній економіці	298
12.1. Митний тариф як інструмент регулювання	
зовнішньої торгівлі	298

12.2. Митні союзи та зони вільної торгівлі у глобальній економіці.....	302
12.3. Класифікація інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі	307
12.4. Практика використання заходів тарифного та нетарифного регулювання в межах СОТ	313
Основні визначення, терміни, поняття	319
Питання для самоконтролю	319
Тестові завдання	319
Рекомендована література	321
Тема 13. Міжнародна торгівля послугами у глобальній економіці...	323
13.1. Роль послуг у глобальній економіці та їх класифікація	323
13.2. Структура та динаміка міжнародної торгівлі послугами ...	330
13.3. Механізми регулювання міжнародної торгівлі послугами на національному та міжнародному рівнях	338
13.4. Генеральна угода з торгівлі послугами у системі міжнародної торгівлі.....	342
Основні визначення, терміни, поняття	345
Питання для самоконтролю	346
Тестові завдання	346
Рекомендована література	348
Тема 14. Логістичні послуги у сучасній міжнародній торгівлі.....	350
14.1. Роль логістичних послуг у сучасній міжнародній торгівлі.	350
14.2. Структура та динаміка логістичних послуг.....	356
14.3. Логістична інфраструктура та тенденції її розвитку	362
14.4. Цифровізація логістичних послуг у сучасній міжнародній торгівлі	369
Основні визначення, терміни, поняття	378
Питання для самоконтролю	378
Тестові завдання	379
Рекомендована література	382
РОЗДІЛ 5. МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	383
Тема 15. Сутність міжнародного науково-технологічного обміну	384
15.1. Місце та динаміка розвитку міжнародного науково- технологічного обміну у глобальній економіці.....	384
15.2. Форми та стратегії міжнародної передачі технологій.....	391
15.3. Товарна та географічна структури сучасного міжнародного науково-технологічного обміну	398

15.4. Роль ТНК у міжнародній передачі технологій	404
Основні визначення, терміни, поняття	410
Питання для самоконтролю	410
Тестові завдання	411
Рекомендована література	413

Тема 16. Комерціалізація інтелектуальної власності

у глобальній економіці	414
16.1. Об'єкти інтелектуальної власності та їх класифікація	414
16.2. Особливості вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності	418
16.3. Система захисту об'єктів інтелектуальної власності	424
16.4. Регулювання міжнародного науково-технологічного обміну у глобальній економіці	430
Основні визначення, терміни, поняття	436
Питання для самоконтролю	436
Тестові завдання	437
Рекомендована література	439

РОЗДІЛ 6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

441

Тема 17. Сутність міжнародної міграції робочої сили

17.1. Економічна природа та рушійні сили міжнародної міграції робочої сили	442
17.2. Класифікація міжнародної міграції робочої сили за основними ознаками	448
17.3. Масштаби й основні напрямки сучасних міграційних процесів	453
17.4. Соціально-економічні наслідки міжнародної міграції у глобальній економіці	464
Основні визначення, терміни, поняття	470
Питання для самоконтролю	470
Тестові завдання	471
Рекомендована література	473

Тема 18. Міжнародний ринок праці у глобальній економіці

18.1. Сучасний міжнародний ринок праці: якісний склад та кількісні показники	474
18.2. Тенденції розвитку глобального ринку праці під впливом цифровізації	483
18.3. Ринок інтелектуальної праці та інтелектуальна міграція	490

18.4. Регулювання міжнародної міграції на національному та міжнародному рівнях	498
Основні визначення, терміни, поняття	506
Питання для самоконтролю	506
Тестові завдання	507
Рекомендована література	509
РОЗДІЛ 7. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	511
Тема 19. Валютно-фінансова система: сутність та складові в глобальній економіці	512
19.1. Національні та міжнародна валютно-фінансова системи: сутність та елементи.....	512
19.2. Світовий фінансовий ринок: функції та сегменти.....	518
19.3. Класифікація суб'єктів світового фінансового ринку	522
18.4. Міжнародні організації з регулювання валютно-фінансових відносин	525
Основні визначення, терміни, поняття	529
Питання для самоконтролю	530
Тестові завдання	530
Рекомендована література	532
Тема 20. Світова валютна система та її еволюція	534
20.1. Поняття і структура світової валютної системи	534
20.2. Еволюція світової валютної системи	540
20.3. Європейський валютний союз (єврозона)	549
20.4. Сучасні тенденції розвитку світової валютної системи	552
Основні визначення, терміни, поняття	558
Питання для самоконтролю	558
Тестові завдання	558
Рекомендована література	560
Тема 21. Валютні курси і валютні ринки у глобальній економіці	562
21.1. Класифікація валют у сучасній економіці.....	562
21.2. Валютний курс та режими його регулювання	565
21.3. Валютні ринки і валютні операції.....	570
21.4. Валютна політика та її інструменти	576
Основні визначення, терміни, поняття	579
Питання для самоконтролю	579
Тестові завдання	580
Рекомендована література	582

Тема 22. Міжнародна платіжна система та платіжний баланс країни	583
22.1. Система міжнародних розрахунків та її елементи.....	583
22.2. Сучасні форми міжнародних розрахунків	590
22.3. Поняття, принципи та структура платіжного балансу країни	595
22.4. Рівновага та регулювання платіжного балансу	601
Основні визначення, терміни, поняття	607
Питання для самоконтролю	607
Тестові завдання	607
Рекомендована література	610

РОЗДІЛ 8. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....611

Тема 23. Міжнародний рух капіталу та міжнародні кредитні відносини	612
23.1. Міжнародний рух капіталу як форма міжнародних економічних відносин	612
23.2. Міжнародний кредит і його роль у світовій економіці	620
23.3. Особливості розвитку міжнародного кредитування у глобальній економіці.....	626
23.4. Інноваційні фінансові технології у міжнародних кредитних відносинах.....	636
Основні визначення, терміни, поняття	641
Питання для самоконтролю	641
Тестові завдання	641
Рекомендована література	644

Тема 24. Форми й інструменти міжнародного кредитування у глобальній економіці	645
24.1. Класифікація міжнародних кредитів	645
24.2. Валютно-фінансові умови операцій міжнародного кредитування.....	651
24.3. Кредитні ризики і кредитні рейтинги у глобальній економіці.....	660
24.4. Управління зовнішнім боргом на національному та глобальному рівнях	668
Основні визначення, терміни, поняття	675
Питання для самоконтролю	675
Тестові завдання	675
Рекомендована література	678

Тема 25. Міжнародне інвестування у глобальній економіці	679
25.1. Міжнародні інвестиції: сутність та причини.....	679
25.2. Систематизація та ризики міжнародних інвестицій	685
25.3. Міжнародний інвестиційний ринок та його структура у глобальній економіці.....	691
25.4. Інвестиційна привабливість країни. Інвестиційний клімат. Міжнародні рейтинги.....	697
Основні визначення, терміни, поняття	701
Питання для самоконтролю	701
Тестові завдання	702
Рекомендована література	704
 Тема 26. Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність	706
26.1. Форми та чинники міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності	706
26.2. Міжнародні корпорації як суб'єкти міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності	713
26.3. Спеціальні економічні зони, індустріальні та технопарки як механізми залучення інвестицій	719
26.4. Державне регулювання міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності	726
Основні визначення, терміни, поняття	734
Питання для самоконтролю	734
Тестові завдання	735
Рекомендована література	737
 РОЗДІЛ 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	739
Тема 27. Сутність, форми та наслідки міжнародної економічної інтеграції	740
27.1. Сутність, передумови й цілі міжнародної економічної інтеграції	740
27.2. Форми розвитку міжнародної економічної інтеграції	746
27.3. Ефекти та показники вимірювання інтенсивності міжнародної економічної інтеграції	755
27.4. Позитивні та суперечливі наслідки міжнародної економічної інтеграції	763
Основні визначення, терміни, поняття	768
Питання для самоконтролю	768
Тестові завдання	769
Рекомендована література	771

Тема 28. Інтеграційні процеси у глобальній економіці	772
28.1. Сучасні тенденції розвитку інтеграційних процесів у глобальній економіці.....	772
28.2. Зони вільної торгівлі. Митні союзи. Загальні ринки. Економічні союзи. Економічні та валютні союзи	777
28.3. ЄС як економічний, валютний та політичний союз	787
28.4. Неформальні регіональні об'єднання країн	791
Основні визначення, терміни, поняття	799
Питання для самоконтролю	799
Тестові завдання	800
Рекомендована література	802

РОЗДІЛ 10. МІЖНАРОДНИЙ КООПЕРАТИВНИЙ РУХ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....805

Тема 29. Причини, передумови виникнення й національні моделі кооперативного руху різних країн	806
29.1. Кооперативна ідея у світовому господарстві та її еволюція	806
29.2. Види кооперативів та моделі кооперативних систем різних країн.....	813
29.3. Міжнародні кооперативні принципи та етичні цінності кооперативного руху	819
Основні визначення, терміни, поняття	826
Питання для самоконтролю	826
Тестові завдання	826
Рекомендована література	828

Тема 30. Міжнародні кооперативні організації та їх діяльність на глобальному рівні	830
30.1. Міжнародний кооперативний альянс як представник національних кооперативних систем на глобальному рівні	830
30.2. Особливості діяльності міжнародних кооперативних організацій	837
30.3. Важливість розвитку кооперативів у документах ООН, МОП, ЮНЕСКО та інших міжнародних інституцій.....	844
Основні визначення, терміни, поняття	848
Питання для самоконтролю	848
Тестові завдання	848
Рекомендована література	851

*Присвячується 25-річному ювілею
кафедри міжнародних економічних відносин
та пам'яті Заслуженого діяча науки і техніки України,
доктора географічних наук, професора
Голікова Артура Павловича*

ПЕРЕДМОВА

У 1998 році в Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна було утворено кафедру міжнародних економічних відносин. Її ідейним натхненником та незмінним завідувачем був професор, доктор географічних наук, Заслужений діяч науки і техніки України Голіков Артур Павлович.

За ці роки колектив кафедри не лише підготував цілу плеяду фахівців та молодих вчених для економіки України, а й виконав велику кількість наукових досліджень у сфері міжнародних економічних відносин. Все це дозволяє нам на високому професійному рівні готувати підручники та навчальні посібники зі світової економіки та міжнародних економічних відносин.

Ми вирішили відсвяткувати свій ювілей виданням оновленого підручника. Це видання незвичайне. По-перше, воно підготовлене для всіх спеціальностей ХНУ імені В. Н. Каразіна, на яких студенти вивчають цей предмет. По-друге, ми наголосили на тих аспектах, які визначають напрями сучасного розвитку глобальної економічної системи або які зазнали найбільших трансформацій, змін. По-третє, здебільшого зміст підручника підготовлений авторами з урахуванням результатів їхніх власних досліджень проблем глобальної економіки.

Сподіваємося, що цей підручник допоможе студентам отримати більш глибокі знання у галузі світової економіки та міжнародних економічних відносин на складному етапі їхнього розвитку, сформувати компетенції у цій галузі знань, а також вибрати сферу наукових інтересів чи виробничої діяльності.

Підручник складається з десяти розділів, в яких розглянуто зміст, форми та напрями розвитку міжнародних економічних відносин, сучасні проблеми економічної глобалізації та регіональної інтеграції. В логічній послідовності розкриваються особливості та закономірності окремих складових міжнародних економічних відносин (торгівля і науково-технологічний обмін, рух капіталу і робочої сили, валютно-фінансові відносини і міжнародна економічна інтеграція), форми та

інструменти їх регулювання в умовах глобальної економіки. Наприкінці кожного розділу для кращого засвоєння теоретичного матеріалу містяться основні визначення, терміни, поняття, питання для самоконтролю, тестові завдання та рекомендована література.

Авторами окремих тем є:

д.е.н., проф. Довгаль О. А. – загальна редакція, передмова, теми 1–6 (у співавторстві), 7, 8 (у співавторстві), 11–13 (у співавторстві), 16–17 (у співавторстві), 23–24 (у співавторстві), 27–28 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Беренда С. В. – тема 1 (у співавторстві);

д.г.н., проф. Голіков А. П. – тема 4 (у співавторстві);

д.е.н., проф. Гончаренко В. В. – теми 29–30 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Гончаренко Н. І. – теми 2 (у співавторстві), 15 (у співавторстві), 19, 21–23 (у співавторстві), 27 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л. І. – теми 6 (у співавторстві), 8–13 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Зайцева А. С. – тема 14 (у співавторстві);

к.г.н., доц. Казакова Н. А. – тема 1 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Кім Т. І. – теми 17 (у співавторстві), 18;

к.е.н., доц. Макарчук К. О. – тема 28 (у співавторстві);

д.е.н., к.т.н., проф. Матюшенко І. Ю. – теми 25–26;

к.е.н., доц. Мірошніченко Т. М. – тема 27 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Непрядкіна Н. В. – тема 3 (у співавторстві),

д.е.н., проф. Пантелеймоненко А. О. – тема 29 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Пожар А. А. – теми 30 (у співавторстві);

9 (у співавторстві), 14–15 (у співавторстві), 24 (у співавторстві);

д.н.держ.упр., к.е.н., проф. Резніков В. В. – тема 28 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Сідоров М. В. – тема 28 (у співавторстві);

к.г.н., доц. Ханова О. В. – теми 5 (у співавторстві),
10 (у співавторстві), 15 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Шолом А. С. – теми 9 (у співавторстві),
13 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Шуба О. А. – теми 23–24 (у співавторстві);

к.е.н., доц. Шуба М. В. – теми 8–13 (у співавторстві),
20 (у співавторстві).

Автори й редактори висловлюють щирю вдячність д.е.н., професору
Соболеву В. М., д.е.н., професору Циганову С. А., д.е.н., професору
Якубовському С. О. за корисні й неупереджені зауваження та допомогу,
надану під час роботи над підручником.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

- 1.1. Сутність, рівні та ознаки міжнародних економічних відносин*
- 1.2. Об'єкти й суб'єкти міжнародних економічних відносин*
- 1.3. Принципи та особливості механізму міжнародних економічних відносин*
- 1.4. Етапи розвитку міжнародних економічних відносин*

1.1. СУТНІСТЬ, РІВНІ ТА ОЗНАКИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Економічні взаємозв'язки світового господарства як єдиної системи ґрунтуються на розвитку міжнародних економічних відносин, які є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування і взаємопереплетення інтересів різних держав. Міжнародні економічні відносини відображають господарські зв'язки між державами, регіональними об'єднаннями, фірмами, юридичними та фізичними особами для виробництва та обміну товарів і послуг, матеріальних і фінансових ресурсів. Їх основою є ринкові системи й механізми.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це система відносин, що виникають між суб'єктами з різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів, послуг, капіталів, ідей в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці в межах світового господарства.

Міжнародні економічні відносини на практиці знаходять своє вираження в обміні між країнами та їх господарючими суб'єктами

товарами та послугами, виробничо-коопераційних, науково-технічних, валютно-фінансових, кредитних, інвестиційних, інформаційних, технологічних зв'язках, а також переміщенні між ними трудових ресурсів.

Сучасні МЕВ є системою економічних зв'язків, які характеризуються:

- виходом за межі національних господарств;
- взаємодією фізичних і юридичних осіб, держав і міжнародних організацій;
- визначеністю форм;
- різними рівнями глибини існування, функціонування, здійснення.

Міжнародні економічні відносини проявляються на різних рівнях економіки.

Рівні міжнародних економічних відносин можна традиційно розбити на макро-, мета- й мікрорівень, де макрорівень – це рівень державних і міждержавних міжнародних процесів; метарівень – це міжнародні зв'язки галузевого й регіонального значення; мікрорівень – це, відповідно, рівень зв'язків між фірмами різних країн.

МЕВ також розглядають і за **ступенем розвитку** стосунків між суб'єктами МЕВ, за ступенем тривалості дії угод і переплетеності економік. При цьому виділяють такі чотири ступені розвитку:

1. **Міжнародні економічні контакти** – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки такого рівня більше притаманні юридичним і фізичним особам.

2. **Міжнародна економічна взаємодія** – налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на доволі тривалий період часу.

3. **Міжнародне економічне співробітництво** – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах. Цьому рівню притаманне партнерство суб'єктів МЕВ.

4. *Міжнародна економічна інтеграція* – вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Кожен вищий рівень не протиставляється нижчому, а є його усталеним і розвиненим продовженням, тобто вищий рівень містить у собі більшість ознак нижчого.

Основними *ознаками*, що характеризують МЄВ, є такі:

- в основі як національної економіки, так і світового господарства та МЄВ лежать міжнародний поділ праці та обмін;
- учасники МЄВ економічно опосередковані в особливій формі національного господарства, що об'єктивно передбачає товарно-грошовий характер зв'язків;
- у МЄВ закони попиту, пропозиції і вільного ціноутворення діють сильніше, ніж у контексті національних господарств;
- світовий ринок характеризується жорсткішою конкуренцією порівняно з національними ринками. Це пояснюється більшою кількістю об'єктів і суб'єктів на світовому ринку товарів і послуг;
- міжнародна торгівля, яка представлена значною кількістю міждержавних потоків продукції, формує світові товарні ринки, де здійснюються операції з купівлі-продажу товарів і послуг, що мають стабільний систематичний характер;
- обмін товарами і послугами, міжнародне переміщення факторів виробництва опосередковане рухом грошей, системою розрахунків, товарними й грошовими кредитами, валютними відносинами. Таким чином, виникають і функціонують світовий фінансовий ринок та міжнародна валютно-фінансова система. Рух капіталу, іноземні інвестиції, довгострокові міжнародні, державні кредити надають світовій фінансовій системі завершального вигляду;
- міжнародні економічні відносини передбачають активні міждержавні потоки робочої сили. Можна констатувати, що сьогодні існує світовий ринок праці. Це ж саме стосується і системи патентування й ліцензування винаходів, відкриттів, захисту авторських прав, що сприяло формуванню світового інформаційного ринку.

Таким чином, міжнародні економічні відносини є однією зі сфер ринкового господарства з властивими йому (ринку) ознаками. Основними з них є:

- багатотипність об'єктів і суб'єктів;
- визначальний вплив попиту і пропозиції;
- взаємозв'язок із цінами за умови необхідної гнучкості й рухливості;
- конкуренція тощо.

Міжнародні економічні відносини є широким комплексом торгових, виробничих, науково-технічних, фінансових зв'язків між державами, що сприяють обміну економічними ресурсами.

1.2. ОБ'ЄКТИ Й СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Об'єкти й суб'єкти МЕВ не відрізняються від тих, які існують у межах національних господарств. Об'єктами МЕВ є все те, на що спрямована господарська діяльність суб'єктів світового співтовариства. Вони є предметами їх господарських відносин.

Об'єктами МЕВ є, перш за все, товари і послуги, які перебувають в обігу на міжнародному ринку. Примітним у сучасних умовах на світовому ринку є те, що в сукупності об'єктів значна частина припадає на фактори виробництва (вивіз капіталу).

Як особливий об'єкт слід виділити багатостороннє співробітництво країн і організацій у галузі екології.

Специфічним об'єктом МЕВ є робоча сила.

Крім перерахованих, до об'єктів МЕВ слід також віднести науково-технічні зв'язки, фінансові операції, оренду машин і устаткування, організацію і участь у виставках, ярмарках, аукціонах тощо.

Суб'єктами МЕВ є учасники міжнародних економічних явищ і процесів, які здатні самотійно й активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів.

Класифікувати суб'єктів МЕВ можна по-різному. Наприклад, можна їх поділяти за критерієм рівнів. Суб'єкти мікрорівня – це приватні підприємства, фірми, фермерські господарства, окремі особи. На метарівні діють регіони, галузі економіки, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для макрорівня характерні зв'язки між державами, між групами держав, між державами та міжнародними організаціями.

Крім того, суб'єкти поділяються на фізичних та юридичних осіб.

Фізичні особи – це громадяни окремої держави, іноземні громадяни, особи без громадянства, які здійснюють МЕВ.

Юридичні особи – це підприємства й організації, які здійснюють МЕВ і відповідають ознакам, що встановлюються законодавством відповідної країни:

- постійність існування, незалежно від окремих елементів, осіб, які входять до їх складу й можуть змінюватись;
- наявність власного майна, відособленого від його учасників;
- право купувати, володіти, користуватись і розпоряджатись об'єктами власності;
- право від свого імені бути позивачем у суді й арбітражі;
- самотійна майнова відповідальність.

Суб'єктів визначають ще за критеріями способів привласнення й відповідальності. Виділяють юридичних осіб приватного права:

- товариства з необмеженою відповідальністю;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- акціонерні товариства;
- командитні товариства;
- одноосібні приватні підприємства.

Суб'єктами МЕВ є різні об'єднання фізичних осіб, юридичних осіб, фізичних і юридичних.

Активну участь у міжнародних економічних відносинах беруть і держави, їх відповідні інститути, в тому числі державні підприємства. Варіанти державної участі в МЕВ такі:

- пряме здійснення операцій центральними міністерствами і відомствами;

- участь регіональних і муніципальних органів управління, у тому числі цільовий продаж і закупівля товарів на зовнішньому ринку;
- надання повноважень окремим фірмам для здійснення операцій на зовнішньому ринку;
- гарантування експортно-імпортних операцій.

Як суб'єкт МЕВ держава виконує подвійну функцію:

- через уповноважені органи вона може бути безпосереднім учасником міжнародних операцій;
- через нормативно-законодавче регулювання, розвиток інфраструктури держава може сприяти (або заважати) міжнародній діяльності інших суб'єктів.

Кожна держава має інститути, які прямо чи побічно впливають на стан МЕВ. Серед таких інститутів:

- Міністерство іноземних справ;
- Міністерство зовнішньої торгівлі;
- Центральний банк країни.

Як суб'єкти МЕВ виступають і міжнародні організації та транснаціональні корпорації, а також групи держав (інтеграційні об'єднання країн). Міжнародні організації беруть участь у МЕВ залежно від їх цілей, завдань тощо (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація міжнародних організацій

Ознака	Типи міжнародних організацій
Юридична природа	– міжурядові; – позаурядові
Склад учасників	– універсальні; – регіональні
Масштаб діяльності	– загального характеру; – спеціальної компетенції
Характер діяльності	– оперативно діючі; – координуючі; – консультативні
Термін діяльності	– постійно діючі; – періодично діючі; – тимчасові

Провідними суб'єктами МЕВ на сьогодні є міжнародні приватні підприємства або корпорації, серед яких виділяють багатонаціональні та транснаціональні корпорації (БНК та ТНК).

Україна як самостійний суб'єкт МЕВ виступає з 1991 р., після проголошення і юридичного та політичного закріплення державного суверенітету. Це положення розкрито у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», у якому також закріплені інші важливі положення стосовно суб'єктності МЕВ. Зокрема, принципове значення має рівне право фізичних осіб (поряд з іншими суб'єктами) здійснювати зовнішньоекономічну діяльність усіх видів.

1.3. ПРИНЦИПИ ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Сучасні МЕВ розвиваються за певними принципами. Найважливішими загальними ***принципами міжнародних економічних відносин*** є:

- еволюційний розвиток у відповідності з об'єктивними економічними законами;
- системність;
- еквівалентність обміну.

Крім того, на національному рівні, на двох- і багатосторонній основі, міжнародними організаціями або в рамках міжнародних інтеграційних угруповань виявляються і погоджуються принципи МЕВ, що мають специфічний характер як по суті, так і по сфері розповсюдження і застосування.

Універсальний характер мають ***принципи (основи) міжнародних економічних відносин Організації Об'єднаних Націй (ООН)***:

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- суверенна рівність всіх держав;
- ненапад і невтручання;
- взаємна і справедлива вигода;
- мирне врегулювання суперечок;

- рівноправ'я і самовизначення народів;
- усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили і позбавляє націю можливостей її нормального розвитку;
- добросовісне виконання міжнародних зобов'язань;
- повага до прав людини і основних свобод;
- відсутність прагнення і гегемонії до сфер впливу;
- сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до моря і від нього для неморських країн.

Україна проголосила, юридично закріпила та додержується таких основних принципів у міжнародних економічних відносинах:

- суверенітету народу України;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- юридичної рівності і недискримінації;
- верховенства закону;
- рівного захисту інтересів українських та іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і за її межами;
- еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Основу діяльності учасників МЕВ становить ринковий механізм.

Механізм МЕВ – система економічних інструментів, організаційних засобів та інститутів, які забезпечують реалізацію МЕВ.

Потенційному експортеру необхідно знати потреби, схильності та уподобання покупців, стан і перспективи ринку та відповідних його сегментів у тій країні, куди він збирається вивозити свою продукцію. Для цього недостатній аналіз лише власне ринку збуту, необхідні вивчення, оцінка та прогноз макроекономічного середовища (економічних, природно-кліматичних, екологічних, соціокультурних, морально-правових, релігійно-етнічних, психологічних та політичних умов).

Подібна робота необхідна і при імпортних операціях, хоча тут вона дещо простіша і менша за обсягом, оскільки охоплює в основному комерційну частину операції, що стосується власного ринку.

Для проведення ефективної експортної операції, що гарантує намічені валютні надходження у визначені терміни, постачальник

повинен опрацювати різні варіанти руху товару: способи та маршрути транспортування, можливості використання інфраструктури країни та фірми-імпортера, доцільність залучення посередників, а при необхідності – створення власної мережі збуту, торгових представництв, дистриб'юторських, дилерських структур, магазинів, складів тощо.

Безумовно, найважливіша складова зовнішньоекономічної діяльності, яка тим більше необхідна у сфері МЕВ, – аналіз конкуренції. Слід спеціально наголосити, що в МЕВ на міжнародному ринку особливе значення надається вимогам щодо виключення недобросовісної конкуренції та недопущення зловживанням домінуючим становищем на ринку. Це особливо важливо, оскільки конкуренція у міжнародній торгівлі набагато жорсткіша, ніж на внутрішньому ринку. Для достовірного виявлення та оцінки конкурентоспроможності продукції та позицій конкурентів, визначення власних конкурентних переваг виходу на зовнішній ринок має передувати вивчення продукції конкурентів, а також загальної картини діяльності конкуруючих фірм. На спеціальну увагу заслуговує питання використання варіантів нецінової конкуренції.

Включення фірми до світогосподарських зв'язків має супроводжувати економічно сприятливе поєднання ресурсів, що використовуються для експортного виробництва. Конкурентоспроможність підприємства у МЕВ може бути забезпечена за інших рівних умов завдяки перевагам у доступності та дешевизні ресурсів, виробничих технологіях, інформаційних засобах. Більш ретельного опрацювання потребують питання міжнародного виробничого та науково-технічного, інвестиційного співробітництва, залучення іноземної робочої сили, фінансово-кредитних коштів тощо.

Разом з тим слід враховувати, що МЕВ мають специфічні риси, які відбиваються на особливостях функціонування механізму світогосподарських зв'язків. Насамперед, як було зазначено, це обсяги обміну, що перевищують розміри внутрішнього товарообігу будь-якої країни. У МЕВ бере участь велика кількість суб'єктів, незрівнянна з їх кількістю на внутрішньому ринку. Товарна та фірмова конкуренція більш масштабна та жорсткіша. В результаті дуже суттєвою є сукупна потужність впливу світового ринку на окремі національні ринки.

Можна стверджувати, що ринковий механізм МЕВ є більш досконалим за економічною обґрунтованістю та об'єктивністю процесу ціноутворення, формування та використання інших інструментів господарювання. Тому не випадково ціни світових товарних ринків виступають як один із критеріїв при формуванні цін у національній економіці, слугують індикатором при визначенні доцільності участі в МЕВ.

Особливості МЕВ як сфери ринкових відносин, включаючи їх механізм, впливають з інших істотних моментів, частково згадуваних раніше:

- просторові масштаби світової економіки, що визначають значну віддаленість продавців та покупців, а отже, й підвищену роль транспортної проблеми та пов'язаних із цим витрат;
- менша мобільність, тобто рухливість ресурсів, насамперед земельних, природних ресурсів, зокрема корисних копалин, прив'язаних до родовища. На зниження мобільності ресурсів часто впливає державна політика обмеження продажу землі тощо;
- використання у міжнародному обміні національних валют ускладнює розрахунки щодо зовнішньоекономічних операцій, потребує наявності валютного ринку;
- важливим самостійним фактором стають міжнародна стандартизація та сертифікація продукції, виконання вимог яких пов'язане з додатковими витратами, іноді досить суттєвими.

Зазначені обставини зумовлюють особливості ринкового механізму МЕВ, спонукають їх учасників вносити корективи до принципів та методів своєї ринкової політики.

Ще один істотний аспект сучасного механізму МЕВ – інформаційне середовище. Навіть при торговельно-економічних операціях учасникам потрібна достовірна та порівняльна інформація, що дозволяє обґрунтувати та ухвалити рішення, забезпечити контроль за ходом його виконання. Тим більше це необхідно при встановленні довгострокових виробничих та науково-технічних зв'язків, організації спільної діяльності, здійсненні інвестиційних проєктів тощо.

1.4. ЕТАПИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Формування сучасних міжнародних економічних відносин пройшло тривалий історичний процес, протягом якого людство пройшло шлях від первіснообщинного устрою до всесвітніх економічних відносин. Розглядаючи еволюційні періоди формування міжнародних економічних відносин, можна прослідкувати їх розвиток і зміну типів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні етапи розвитку МЄВ

Етап	Період	Тип МЄВ	Характеристика
I.	До поч. XIV ст.	Доколоніальний	- поширення торговельних відносин; - розширення товарної структури міждержавної торгівлі; - переважання зовнішньої торгівлі над внутрішньою
II.	Поч. XVI – сер. XX ст.	Колоніальний	- існування світової колоніальної системи; - поява паперових грошей; - поява ТНК, інтеграційних угруповань
III.	Кін. XX – поч. XXI ст.	Глобальна економіка	- взаємозалежність економік світу; - поява глобальних проблем; - посилення інтеграційних процесів у світі; - перехід розвинених країн до постіндустріального суспільства

Перший етап і тип МЄВ – *доколоніальний*. За часом він є найтривалішим, оскільки охоплює первіснообщинний, рабовласницький і феодальний періоди.

Спільною рисою стародавніх цивілізацій був характер господарювання. Це були аграрні цивілізації. Основу економіки становило сільське господарство, і власне сільськогосподарське виробництво слугувало системоутворюючим фактором, воно було основою розвитку людських спільнот, на його основі формувалась політика, соціальна сфера і виробництво. Ремесло в ці епохи відігравало допоміжну роль.

Провідною формою міждержавних економічних зв'язків у стародавніх цивілізаціях була зовнішня торгівля. Поступово формується два типи міждержавної торгівлі:

- експортно-імпортна – експорт заради ввезення товарів, які не виготовляються всередині держави (полісу). Цей тип торгівлі набув широкого розвитку у Вавілонії (III–I тисячоліття до н. е.) і зберігся до наших днів. Вавілонія виступала як визнаний експортер тканин (і в цьому прояв спеціалізації суспільного поділу праці на рівні цивілізації) й імпортувала метал, металеві вироби, ліс і вироби з деревини;

- транзитні типи зовнішньої торгівлі – в своїй основі це торгівля, пов'язана з одержанням додаткових прибутків (торгівля заради подальшої торгівлі). Цей тип мав два підтипи: вимоги до купця, що транзитом везе свій товар до далекої країни, частково продати свій товар всередині країни (по дорозі); купівля заради перепродажу з метою отримання прибутку (перші ознаки міжнародного бізнесу).

Транзитний тип торгівлі набув поширення у фінікійців (тому його інколи називають фінікійським типом).

У стародавні часи набуває поширення торгівля, опосередкована міждержавними угодами (так звана договірна торгівля). Так само як держава не була відокремлена від економіки, торгівля не була відокремлена від держави як інституту управління. Як внутрішня, так і зовнішня торгівля повністю контролювалась державою, при цьому контроль поширювався і на зарубіжні території. У віддалених регіонах, як правило, держава мала свої представництва у вигляді факторій. По суті це перші торговельні представництва, що, з одного боку, регулювали торговельні взаємовідносини між державами, а з іншого – забезпечували безперервність торговельних відносин.

За стародавніх часів був поширений рух товарів і предметів послуг поза сферою торгівлі. До такого типу руху товарів належить обмін дарунками як результат військових дій.

У цілому, розвиток міжнародної торгівлі як основної форми прояву МЕВ за стародавніх часів супроводжувався:

- стабілізацією торговельних стосунків між державами і цивілізаціями;
- стійкістю і систематичністю обміну продуктами, цінностями, сировиною тощо;
- розширенням товарної структури міждержавної торгівлі;
- переважанню зовнішньої торгівлі над внутрішньою, особливо для античних цивілізацій.

Після Великих географічних відкриттів виникають передумови формування світового ринку і світового господарства, відбуваються суттєві зміни і зрушення в системі МЄВ. Саме в період розквіту феодальних відносин у країнах Західної Європи відбувається остаточне відокремлення ремесла від сільського господарства. Затверджуються (відновлюються) старі і виникають нові міста як центри ремесла і торгівлі і, що особливо важливо, як центри товарного виробництва. Нового змісту набуває торгівля, формується такий суспільний прошарок, як купецтво. Торгівля стає єдиною сферою діяльності купців, і вже в цей період формується головний інтерес купецтва в одержанні прибутку. Досить поширеним стає об'єднання купців в гільдії.

Західноєвропейські країни підтримували контакти зі Сходом. Торгівля їх мала назву Левантійської торгівлі і здійснювалась значною мірою через Великий шовковий шлях. Левантійська торгівля мала транзитний, посередницький характер, і саме він призвів до занепаду торгівлі на Великому шовковому шляху, оскільки посередниками намагались бути купці з Туреччини, інших арабських країн, які диктували свої ціни і порядок торгів.

Західноєвропейські міста вели торгівлю в межах так званого Ганзейського союзу, за умовами якого для купців створювались у країнах, де вони торгували, торговельні факторії, купцям надавались привілеї, була організована охорона торгових експедицій. Ганзейський союз відстоював інтереси купців перед засиллям феодалів.

У країнах Сходу (Середньовічний Китай, імперія Великих Монголів – Середня та Центральна Азія, Бухарське ханство, країни арабського Сходу, Османська імперія) розвиток феодальних відносин відбувається дещо пізніше, ніж у Західній Європі. Для країн Сходу пік розвитку

феодалських відносин припадає на XIV–XVII століття. Значною мірою розвиток феодалських відносин у країнах Сходу йшов тим самим шляхом, що і на Заході: виробничі відносини ґрунтувались на земельних відносинах, які спирались на велике феодалське землеволодіння і на дрібне господарство селян-виробників і селян-орендаторів. Таке ж значення, як і в Європі, мали орендні відносини.

В усіх цих країнах зовнішня торгівля жорстко регулювалась державою, більше того, вона була функцією держави. Державна монополія поширювалась як на внутрішню, так і на зовнішню торгівлю.

Наступний етап МЕВ, **колоніальний**, охоплює період XVI – сер. XX ст. Його початок збігається з періодом розпаду феодалізму і зародження капіталізму. Великі географічні відкриття зумовили два головні наслідки: створені перші колоніальні імперії (Іспанська в Америці, Португальська в Азії); сприяли виникненню світової торгівлі (світового ринку). За короткий час до системи міжнародної торгівлі були залучені всі частини світу, але ці зв'язки були однобічними. До Європи вивозились дорогоцінні метали, чай цукор, опій, прянощі. Головні торговельні шляхи з внутрішніх морів перемістились до Атлантичного та Індійського океанів. Найбільші порти Європи: Лісабон, Антверпен, Амстердам.

Географічний поділ праці поглиблювався і розширювався, але він ґрунтувався на грабіжництві і нееквівалентному обміні.

У початковий період імперіалізму (70-ті рр. XIX – поч. XX ст.) спостерігались перші зародки монополізації, з'явилися нові форми власності. Міжнародні монополії раннього періоду розвитку імперіалізму стали посередниками сучасних транснаціональних корпорацій, які становлять у наш час основу світового господарства.

У XX ст. МЕВ розвивались стрибкоподібно (табл. 1.3).

У другій половині XX ст. зростаюча взаємозалежність національних господарств і цілісність світової економічної системи вступили до нової фази, що було викликано такими обставинами:

- випереджаюче зростання обробної промисловості;
- на основі науково-технічного прогресу (НТП) суттєво покращилась міжнародна транспортна інфраструктура;

Таблиця 1.3

Періоди розвитку МЄВ протягом XX–XXI ст.

Період	Роки	Характеристика
I.	1919–1939 рр.	реалізація програм економічного відродження країн після Першої світової війни
II.	1945–1960 рр.	економічні перетворення і реформи в різних країнах після Другої світової війни
III.	1970–1990 рр.	етап економічного реформування в зарубіжних країнах
IV.	1990-ті рр.	етап руйнування поляризації світового господарства, пов'язаний з розпадом СРСР, руйнуванням світової соціалістичної системи, виникненням нових країн у Центральній і Східній Європі
V.	З 2000-х рр.	розвиток процесу глобалізації світової економіки, наявність загальносвітових проблем

- через інформаційну революцію на базі бурхливого розвитку електроніки, кібернетики, використання космічних супутників зв'язку відбувся переворот у засобах телекомунікації;

- значний стрибок у розвитку ТНК;
- у 60-ті роки відбулись якісні зміни у сфері міжнародного ринку позичкових капіталів.

Усі ці зрушення у сферах виробництва, комунікацій, торгівлі, зарубіжного інвестування і фінансів перетворили на межі XX–XXI ст. міжнародну економіку на цілісний глобальний організм, **глобальну економіку**, об'єднану не лише міжнародним поділом праці, але й значними виробничо-збутовими структурами, глобальною фінансовою системою і планетарною інформаційною мережею.

Розвиток міжнародних економічних відносин у XX ст. у хронологічному порядку поділяється на такі періоди:

- реалізація програм економічного відродження західних країн після Першої світової війни і в міжвоєнний період (1919–1939 рр.): економічні підсумки Першої світової війни, Версальський мирний договір, відродження економіки Німеччини, новий курс Рузвельта, економічна політика фашистської Німеччини;

- економічні перетворення й реформи в зарубіжних країнах після Другої світової війни (1945–1960 рр.): економічні підсумки Другої

світової війни, план Маршалла і його внесок у відродження після-воєнного господарства країн Західної Європи, економічні програми ФРН, Японії, економічна політика Франції;

- етап господарського реформування у зарубіжних країнах (1970–1990 рр.): «рейганоміка» та її результати, економічні реформи уряду М. Тетчер, реформування господарського механізму в країнах Східної Європи і в країнах Азії, економічні реформи в Китаї;

- етап руйнування поляризації світового господарства (1990-ті роки), який пов'язаний із розпадом СРСР, руйнацією світової соціалістичної системи, виникненням нових країн у Центральній і Східній Європі та вибором цими країнами шляхів ринкового розвитку;

- сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин (із 2000 року). Він характеризується розвитком процесу глобалізації світової економіки, зокрема фінансової глобалізації, виходом на перший план загальноцивілізаційних проблем – боротьба зі світовим тероризмом, вирішення проблем наддержавного регулювання світового розвитку тощо.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародні економічні відносини; міжнародні економічні контакти; міжнародна економічна взаємодія; міжнародне економічне співробітництво; міжнародна економічна інтеграція; світове господарство; зовнішня торгівля; міжнародна економіка; зовнішньоекономічні зв'язки.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. У чому полягає сутність міжнародних економічних відносин? Схарактеризуйте їхні основні ознаки.
2. Назвіть суб'єкти міжнародних економічних відносин.
3. У чому полягають особливості держави як суб'єкта міжнародних економічних відносин?
4. Назвіть основні рівні міжнародних економічних відносин.

5. За якими принципами відбувається формування та розвиток міжнародних економічних відносин?
6. Опишіть основні етапи та особливості розвитку міжнародних економічних відносин.
7. Назвіть основні об'єкти МЕВ.
8. Схарактеризуйте особливості МЕВ як сфери ринкових відносин, включаючи їхній механізм.
9. У чому полягають особливості розвитку МЕВ у XX ст.?
10. Схарактеризуйте міжнародні організації, що беруть участь у МЕВ залежно від їх цілей, завдань тощо.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Основними етапами розвитку МЕВ є:
 - а) міжнародні економічні контакти, міжнародна економічна взаємодія, міжнародне економічне співробітництво;
 - б) торгівля товарами, торгівля факторами виробництва;
 - в) доколоніальний, колоніальний, глобальна економіка;
 - г) торгівля на мікрорівні, торгівля на макрорівні.
2. Міжнародна економічна інтеграція – це:
 - а) налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на доволі тривалий період часу;
 - б) міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;
 - в) вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами;
 - г) найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами.
3. Міжнародна економічна взаємодія – це:
 - а) налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на доволі тривалий період часу;

б) міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;

в) вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами;

г) найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами.

4. Міжнародні економічні контакти – це:

а) налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на доволі тривалий період часу;

б) міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;

в) вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами;

г) найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами.

5. Міжнародне економічне співробітництво – це:

а) налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на доволі тривалий період часу;

б) міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;

в) вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами;

г) найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами.

6. Система міжнародних економічних відносин (МЕВ) – це:
- а) система економічних інструментів, організаційних заходів та інститутів, які забезпечують здійснення світогосподарських зв'язків;
 - б) складові світового виробничого потенціалу, що використовуються для економічного, соціального, науково-технічного розвитку;
 - в) система відносин, що виникають між суб'єктами з різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів, послуг, капіталів, ідей в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці в межах світового господарства;
 - г) ввезення та вивезення продукції і послуг різними країнами, регіонами, окремими виробництвами та іншими видами підприємництва.
7. Об'єктами МЕВ є:
- а) товари і послуги, які перебувають в обігу на міжнародному ринку;
 - б) фактори виробництва;
 - в) робоча сила;
 - г) все вище перераховане.
8. Суб'єктами МЕВ є:
- а) підприємства, фірми, фермерські господарства;
 - б) регіони, галузі економіки;
 - в) держави, групи держав;
 - г) все вище перераховане.
9. Що не є особливістю МЕВ як сфери ринкових відносин:
- а) просторові масштаби світової економіки;
 - б) більша мобільність ресурсів, насамперед природних ресурсів;
 - в) використання у міжнародному обміні національних валют;
 - г) міжнародна стандартизація та сертифікація продукції.
10. Механізм МЕВ – це:
- а) ввезення та вивезення продукції і послуг різними країнами, регіонами, окремими виробництвами та іншими видами підприємництва;

б) система економічних інструментів, організаційних засобів та інститутів, які забезпечують реалізацію МЕВ;

в) складові світового виробничого потенціалу, що використовуються для економічного, соціального, науково-технічного розвитку;

г) самостійне функціонування національних ринків окремих країн, які співпрацюють між собою.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.
3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
5. Рогач О. І., Намолюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
6. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
7. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
8. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.

ТЕМА 2

СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

2.1. Єдність форм міжнародних економічних відносин

*2.2. Роль міжнародних економічних відносин у розвитку
національної та глобальної економіки*

2.3. Вектори глобалізації міжнародних економічних відносин

*2.4. Тенденції розвитку форм міжнародних економічних відносин
у глобальній економіці*

2.1. ЄДНІСТЬ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Всі форми МЕВ взаємопов'язані між собою і утворюють цілісну систему МЕВ. Залежно від змісту та об'єктів зовнішньоекономічних відносин до сучасної системи МЕВ включаються такі основні їх форми: 1) міжнародна торгівля; 2) міжнародний рух капіталу; 3) міжнародна міграція робочої сили; 4) міжнародне науково-технічне співробітництво; 5) міжнародні валютно-фінансові відносини; 6) міжнародна економічна інтеграція (рис. 2.1).

Історично першою формою МЕВ є міжнародна торгівля товарами. У сучасних умовах усе більшої ваги набуває і міжнародна торгівля послугами, такими як послуги в галузі управління, інжиніринг, консалтинг, аудит, лізинг, туризм. Останнім часом науково-технічне співробітництво між країнами — це не лише обмін спеціалістами, проведення симпозіумів та конференцій, а й спільні фундаментальні та прикладні науково-дослідні роботи, випробування нової техніки та матеріалів, лізинг наукового обладнання.

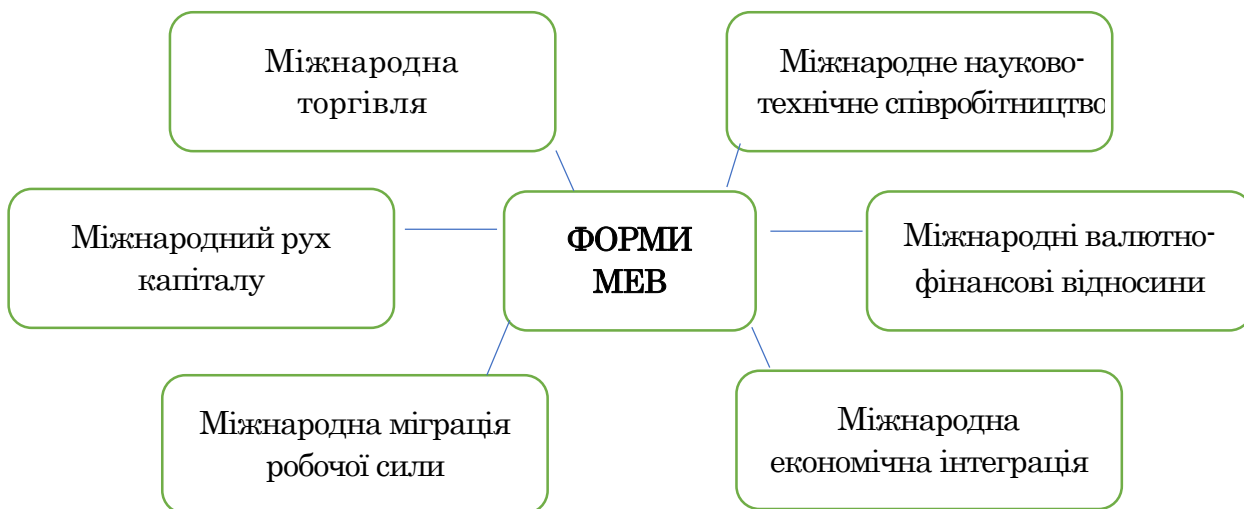


Рис. 2.1. Форми міжнародних економічних відносин

Міжнародний рух капіталу є співробітництвом у галузі створення матеріально-технічної бази, послуг у формі будівництва промислових підприємств, монтажу та встановлення обладнання, здійснення всього комплексу пуско-налагоджувальних робіт, а також спорудження об'єктів інфраструктури, найчастіше у вигляді позичкового та підприємницького капіталу. Останніми роками розширилася така форма МЕВ, як міграція робочої сили. Все більше людей працездатного віку, використовуючи своє право на працю, пропонує свої трудові здібності за ринковою ціною країні, яка надає вигідніші умови та де є робочі місця. Функціонування зовнішньоекономічних відносин неможливе без налагодженої системи валютно-фінансових відносин. Вони являють собою складну систему здійснення та регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями держав, фірм, організацій та громадян, що знаходяться на території інших держав. І, нарешті, інтенсивний розвиток інтеграційних процесів призвів до усунення національних бар'єрів щодо руху товарів, капіталів, послуг та робочої сили, а також у деяких випадках до створення єдиного регіонального ринку при утворенні інтеграційних об'єднань на всіх материках та континентах.

1. Міжнародна торгівля

Форми міжнародних економічних відносин можна умовно поділити на традиційні та сучасні. До традиційної форми насамперед належить міжнародна торгівля. Міжнародну торгівлю фактично утворюють два

зустрічні потоки товарів та послуг, які в загальному вигляді є експортом та імпортом.

Міжнародна торгівля – це сукупність операцій обміну товарами і послугами між країнами, які пов'язані із інтернаціоналізацією господарського життя й інтенсифікацією міжнародного поділу праці в умовах глобалізації. У цих умовах формуються світові товарні ринки, функціонування яких має стійкий та системний характер.

Існують два основні типи торгівлі між країнами: перший, в якому приймаючі країни або не можуть виробляти товари чи надавати послуги, або виробляють їх у недостатній кількості; другий, в якому вони мають можливості виробництва товарів або надання послуг, але все одно імпортують їх. Підстави для першого виду міжнародної торгівлі є доволі ясними. Поки країни-імпортери можуть дозволити собі купити товари чи послуги, вони можуть набувати імпортні речі, в іншому випадку доведеться обходитися без них. Прикладом першого типу міжнародної торгівлі є імпорт бананів в Україну у відповідь на споживчий попит або залізної руди й міді в Китаї, необхідних для місцевої промисловості.

Другий тип міжнародної торгівлі викликає неприхований інтерес, адже на нього припадає більша частина світової торгівлі сьогодні, і обґрунтування є більш складним. Україна імпортує легкові автомобілі, телевізори, одяг і багато інших продуктів, які вона цілком в змозі виробляти всередині країни. На перший погляд, здавалося б, навіщо імпортувати товари з усього світу, адже країна може бути самодостатньою. Тим не менше, причин для імпорту товарів та послуг декілька, і, зазвичай, вони потрапляють в одну з трьох категорій:

- імпортні товари можуть бути дешевше, ніж вироблені на внутрішньому ринку;
- більшу різноманітність товарів може бути надано внутрішнім споживачам за рахунок імпорту;
- імпортні товари можуть запропонувати певні переваги, крім зниження цін на вітчизняне виробництво, – краща якість і дизайн, більш високий статус (наприклад, престиж бренду), технічні характеристики тощо.

Сутність та основні характеристики міжнародної торгівлі полягають у відмінності таких понять, як власне міжнародна торгівля та зовнішня торгівля.

Зовнішня торгівля – торгівля виключно стосовно тієї чи іншої країни.

Міжнародна торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня і міжнародна торгівля є близькими поняттями, які пов'язані з актом купівлі-продажу, з валютними платежами, з міжнародними економічними відносинами. Разом з тим, ці поняття різні. Вони ставляться один до одного, як національне (зовнішня торгівля) та інтернаціональне (міжнародна торгівля). Зовнішня торгівля є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Міжнародна торгівля являє собою специфічну сферу, об'єднуючу зовнішньоторговельні сектори національних економік. Вона пов'язана зі світовими ринками і регулюється міжнародними економічними інститутами.

Міжнародну і зовнішню торгівлю описують три найбільш важливі показники:

- 1) товарообіг – сума експорту та імпорту;
- 2) товарна структура;
- 3) географічна структура.

Безпосередніми факторами зростання світової торгівлі є структурні зрушення у процесі виробництва за умов значних успіхів у розвитку технологій, які спровокували ще більшу спеціалізацію і кооперацію в глобальному масштабі. Дані процеси послужили рушійною силою швидкого збільшення товарообігу між країнами.

2. Міжнародне науково-технічне співробітництво

На початку XXI ст. економічний потенціал розвинених країн світу визначається істотним зростанням ролі наукових досліджень і технологій у суспільному виробництві. Ці тенденції яскраво підтверджуються структурою ВВП цих країн, в якій переважає з суттєвим відривом сфера послуг.

За допомогою ліцензійних угод, патентних угод, франчайзингу, інжинірингу, консалтингу, лізингу та інших видів передачі технологій компанії однієї країни отримують повний або обмежений доступ до технологій, створених в інших країнах. Завдяки цьому міжнародна передача технологій сприяє підвищенню конкурентоспроможності фірм на внутрішньому і світовому ринках. Кожна країна прагне обмежити сферу розповсюдження сучасних технологій, технологій подвійного призначення національними кордонами, адже монопольне володіння такими технологіями створює додаткові конкурентні переваги на світовому ринку.

Міжнародний трансфер технологій – міжкраїновий обмін науково-технічними досягненнями на комерційній або безоплатній основі.

Суб'єктами розвинених країн міжнародний трансфер технологій здійснюється переважно за японською й північноамериканською стратегіями. Головною метою **північноамериканської стратегії** є отримання максимального прибутку за допомогою створення афілійованих (підконтрольних) структур на території приймаючої країни. Основою даної стратегії є трансфер технології, патентування якої можливе на території країни-реципієнта для завоювання монопольного становища.

Японська технологічна стратегія базується на збільшенні обсягів експорту шляхом продовження життєвого циклу технологій. Основним завданням є передача організаційного, управлінського досвіду і знань. Така передача відбувається за допомогою створення спільних підприємств на території приймаючої країни, що сприяє швидкому й доволі простому поширенню технологій.

3. Міжнародна міграція робочої сили

Під **міжнародною міграцією робочої сили** розуміють переміщення працездатного населення через державні кордони з метою вступити в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні.

Зовнішня міграція має дві сторони:

- **еміграція**, тобто виїзд працездатного населення з країни перебування для довготривалого чи постійного проживання в іншій країні;
- **імміграція**, тобто приїзд робочої сили в дану країну з-за кордону.

Трудова міграція представлена людьми працездатного віку, які залишають країну перебування в пошуках більш високого заробітку на певний термін. Вони не втрачають зв'язків із вітчизною, надсилають грошові перекази родичам і друзям і після закінчення терміну контракту повертаються на батьківщину, тобто трудова міграція, як правило, є поворотною.

Міграційні потоки розвиваються хвилеподібно. Спочатку в новій країні закріплюються емігранти-піонери. Потім до них приїжджають їхні родичі та друзі. Хвиля еміграції набирає силу, але через якийсь період часу спадає. По закінченню певного часу процес повторюється – за першою хвилею емігрантів йде друга тощо.

4. Міжнародні валютно-фінансові відносини

У процесі реалізації економічної діяльності на світовому ринку виникають **міжнародні валютно-фінансові відносини** – економічні відносини, які пов'язані з функціонуванням грошей та обслуговуванням господарських зв'язків між країнами.

Складовими валютно-фінансових відносин є валютна та фінансова системи.

Валютна система – форма організації та регулювання валютних відносин, закріплених національним законодавством або міждержавними угодами. Вона є сукупністю двох елементів – валютного механізму й валютних відносин.

Під валютним механізмом розуміють правові норми й інститути, що представляють їх на національному та міжнародному рівнях. Валютні відносини включають в себе повсякденні зв'язки, в які вступають приватні особи, фірми, банки на валютних і грошових ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій.

Фінансова система – сукупність міжнародних фінансових ринків (грошового, цінних паперів) і механізмів торгівлі певними фінансовими інструментами – валютою, цінними паперами, кредитами.

Органи державної влади відчують необхідність в інформації про взаємини держави як суб'єкта міжнародних економічних відносин з економічними агентами зовнішнього світу. Основні потреби в подібній інформації задовольняють баланси міжнародних

розрахунків, а частіше основна їх частина – платіжний баланс держави, який відображає товарні та фінансові потоки між даною країною і іншим світом.

Платіжний баланс країни являє собою статистичну систему, в якій відображаються всі економічні операції між резидентами даної країни і резидентами інших країн (нерезидентами), які мали місце протягом певного періоду часу.

5. Міжнародний рух капіталу

Міжнародний рух капіталу являє собою процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власником.

Ключовим критерієм, який визначає сутність закордонного інвестування, є перенесення в іншу країну процесу саме утворення товарів чи послуг. *Brownfield versus Greenfield* – сучасна концепція міжнародного інвестування, в основі якої лежить відповідь на питання, чи купувати та оновлювати існуюче виробництво або створювати зовсім нове. Звісно, кожна із цих концепцій має свої «плюси» та «мінуси».

За природою інвестованих коштів міжнародний рух капіталу можна поділити на:

- ввіз/вивіз позичкового капіталу;
- ввіз/вивіз підприємницького капіталу.

Позичковий капітал здійснюється у вигляді міжнародних запозичень та кредитів на умовах платності, терміновості та повернення.

Підприємницький капітал (промисловий, банківський або торговельний) існує у вигляді:

- прямих іноземних інвестицій (ПІІ);
- портфельних інвестицій.

Головний критерій, який розмежовує прямі та портфельні інвестиції, – це забезпечення контролю діяльності підприємства. Іноді в практичній діяльності досить складно розділити ці форми міжнародного руху капіталу. Зазвичай мотивація іноземного інвес-

тування з мікроекономічної точки зору в загальному вигляді зводиться до:

- економії витрат (наприклад, ефект масштабу виробництва, оптимізація логістичних витрат тощо);
- полегшення доступу на іноземні ринки (наприклад, ускладнена процедура митного контролю готових товарів або значні розміри мит).

Кількісні параметри оцінки закордонного інвестування статистично відображаються в таких показниках, як обсяг інвестицій, галузева структура (за видами економічної діяльності), географічна структура.

Більшість усіх ПІІ у світі відбуваються в межах транснаціональних корпорацій (ТНК). Принципова відмінність ТНК від «звичайних» компаній полягає в тому, що ці компанії ведуть свій бізнес одночасно у декількох країнах, використовуючи усі переваги міжнародного поділу праці, адже їх доля у міжнародній торгівлі становить більше, ніж 60 %.

6. Міжнародна економічна інтеграція

Міжнародна економічна інтеграція (лат. *integratio* – відновлення окремих частин у єдине ціле) – взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики й утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами.

Основна макроекономічна мета економічної інтеграції – створення умов для функціонування «чотирьох свобод» – вільного переміщення товарів, послуг, робочої сили та капіталів, а в інформаційну епоху і п'ятої свободи – свободи переміщення інформації.

Економічна інтеграція є еволюційним процесом переходу від нижчої форми до вищої форми економічної взаємодії: від зони вільної торгівлі, через митний союз, спільний ринок, економічний та валютний союзи до повної економічної та політичної інтеграції.

У регіональному розрізі найбільшу кількість угруповань створено в Європі, яка відрізняється найглибшими формами інтеграційної

взаємодії. В цілому можна констатувати, що сучасні міжнародні економічні відносини інтенсивно розвиваються, отримують нові характеристики, змінюють свої географічні пріоритети і все більше набувають рис єдиної системи.

2.2. РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На розвиток економік окремих країн дедалі більше впливає розширення та ускладнення світогосподарських зв'язків. Держави стають все більш залученими до глобальної економіки. Міжнародні економічні відносини між країнами постійно прискорюються та збільшуються в обсягах.

Аналіз тенденцій розвитку сучасних міжнародних економічних відносин свідчить, що розпочинається новий етап еволюції – утворення надпотужних загальних економічних систем і, врешті-решт, формування **всесвітнього єдиного господарства**. Сучасне виробництво орієнтується не на національні або регіональні масштаби, а на світовий економічний простір.

Нові форми міжнародних економічних відносин, пов'язані з поширенням передового досвіду, відбивають еволюцію в способах використання іноземних капіталів в тих чи інших державах. Для одних це означає досягнення світового лідерства, для інших – подолання відставання й вихід із зони периферії.

Поглиблення міжнародного поділу праці відбувається на основі все більшої **конкурентної боротьби**. Основною конкурентною перевагою є порівняння наукових потенціалів і технологічних можливостей, якими володіють країни. Характерною рисою сучасного світового господарства є розподіл технологічної влади. Наслідком цього є спеціалізація розвинених країн на експорті наукомістких виробів. Країни, що розвиваються, вимушені експортувати ресурсомісткі й трудомісткі вироби. Такий розподіл технологічної влади дозволяє «консервувати» систему міжнародних економічних відносин «ядро – периферія».

З процесом глобалізації тісно пов'язане таке поняття, як **відкритість національної економіки**. Відкритість означає ступінь інтенсивності, з якою країна «занурюється» у міжнародні економічні відносини. Характеристиками відкритості є величина експорту та імпорту товарів та послуг, експорт та імпорт капіталу, лібералізація законодавства щодо зовнішньоекономічної діяльності резидентів та нерезидентів тощо. Найбільш поширеним показником відкритості є індекс залучення країн до міжнародної торгівлі (*The Enabling Trade Index*), який розраховує Всесвітній економічний форум (ВЕФ).

Ступінь відкритості національної економіки залежить від зовнішньоекономічної політики країни. З другої половини ХХ століття сформувалася тривала тенденція до лібералізації зовнішньоекономічної політики більшості країн світу. Сталося це під тиском ГАТТ/СОТ, яка послідовно впроваджує принципи лібералізації торгівлі. Внаслідок цього значно знизилися ставки тарифів у світовій торгівлі; якщо на початку 50-х років ХХ ст. в середньому вони перевищували 70 %, то наприкінці 90-х років ХХ ст. – менше 3 %.

Відкритість національних економік сприяє інтенсифікації міжнародних відносин, поглибленню міжнародного поділу праці та зростанню ефективності світової економіки загалом. Проте є розбіжності в оцінках впливу відкритості на економічний розвиток різних груп країн. Безперечно, що лібералізація міжнародних економічних відносин вигідна економічно розвиненим країнам, тому що вона знімає перешкоди для просування їх товарів та капіталів на ринки інших країн.

Для країн, що розвиваються, ситуація більш складна. З одного боку, надходження іноземних інвестицій сприяє економічному розвитку цих країн, вони отримують деякі пільги щодо експорту своїх товарів на ринки США, ЄС, Японії. Але, з іншого боку, коли знято перепони на шляху імпорту товарів з розвинених країн, національна економіка виявляється незахищеною від конкуренції, а панування іноземного капіталу може зруйнувати оптимальну структуру економіки та порушити національні економічні плани.

Перевагами відкритої економіки є поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва і раціональний розподіл ресурсів залежно від

рівня ефективності; поширення світового досвіду через систему міжнародних економічних відносин; зростання конкуренції між вітчизняними виробниками, що стимулюється конкуренцією на світовому ринку.

Водночас в умовах відкритої економіки держава втрачає основні важелі впливу на національну економіку. Найсерйозніше це позначається у сфері державних фінансів. У відкритій економіці підприємець має змогу вибирати країну для раціонального з податкової точки зору застосування свого капіталу. Держава виявляється не в змозі збирати податки в колишньому обсязі, а державні витрати для підтримки політики, що проводиться, продовжують зростати. Це змушує державу звертатися до емісії та зовнішніх позик. Збільшення зовнішнього боргу сприяє втраті економічної самостійності держави. Крім того, надмірне відкриття економіки руйнує власне виробництво, посилює безробіття, послаблює економічну безпеку держави.

Саме тому глобалізація супроводжується **поглибленням нерівномірності економічного розвитку** різних груп країн. Розвинені держави збільшують свій відрив від бідніших країн; збільшується контраст між високорозвиненим центром, в якому живе менше 1/6 населення, та периферією, в якій зосереджена основна маса населення планети.

З глобалізацією інформаційних технологій пов'язане явище, яке отримало назву **«digitaledge»**, або **«цифрова нерівність»**. Це поняття використовується для опису нового поділу держав та національних співтовариств щодо того, хто має доступ до інформації, і того, хто не має такої можливості з фінансових причин чи через нестачу освіти. Тому інформаційну революцію слід вважати не проявом чи наслідком, а саме вектором глобалізації. Без перевероту в інформаційно-комунікативних технологіях процес глобалізації був би неможливим.

З інформаційною революцією тісно пов'язана **технологічна революція**, яка пов'язується з розвитком науково-технічного прогресу. Новою технологічною базою та основною технологічною структурою суспільства стає повна комплексна системна автоматизація виробництва, управління, обслуговування, розподіл, транспортування, що базуються на електроніці та інформатиці. Суть і особливість цієї

повної технологічної бази полягає не тільки в максимально високому рівні автоматизації, а й у тому, що, по-перше, її технологічні структури вже будуть здатні до розвитку самовідтворюваних структур за принципами розширеного відтворення, а по-друге, це буде насправді глобально інтегрована технологічна база, пов'язана зсередини засобами глобальної технотронної інформатизації.

Наразі значення зовнішніх факторів впливу на економіку кожної окремої країни характеризується тенденцією до посилення у зв'язку зі зростанням міждержавної інтеграції у сфері торгівлі та руху капіталу, а також інших форм міжнародних економічних відносин. Рівень залежності національної економіки та її взаємодії із глобальною економікою визначається самозабезпеченістю цієї окремої економіки життєво необхідними матеріальними ресурсами. Загальна стійкість національної економіки, як внутрішня властивість соціально-економічної системи країни, формується у національній системі багатьох факторів природно-ресурсного, соціально-демографічного, фінансово-виробничого, інтелектуально-інноваційного характеру.

Модель економічного розвитку, заснована на інновації, формування національної інноваційної системи, зростання імпорту передової інноваційної продукції виробничого та споживчого призначення, а також іноземного досвіду у вигляді технологій є важливими факторами економічного розвитку як окремих національних, так і глобальної економіки. Конкурентоспроможність окремих підприємств та країн загалом значною мірою визначається їх здатністю не лише самостійно розробляти, а й набувати за кордоном та ефективно використовувати сучасні наукові досягнення в умовах розширеного відтворення інноваційної товарної продукції. Виявилася висока значимість участі у міжнародному поділі праці. Це дає можливість суттєво прискорити економічне зростання, сприяти підвищенню темпів приросту виробництва та збуту.

Сучасну економіку характеризують як *інноваційну економіку*. Наука та сучасні технології швидко змінюють звичне уявлення щодо різних сучасних галузей виробництва, змінюють характер споживання і, зрештою, змінюють і спосіб життя. Відкриття та винаходи, а також їхнє

первинне практичне використання – це, як правило, доля окремих компаній, а іноді – результат діяльності окремих країн. Зовнішня торгівля поширює знання та продукти, отримані таким чином, по всіх країнах світу, причому період часу від наукового відкриття до його практичної реалізації, а потім перетворення на повсякденний продукт сьогодні скоротився з десятиліть до декількох років, а іноді й до більш короткого проміжку часу. Все це говорить про те, що зовнішня торгівля у формі обміну досягненнями високих технологій перетворилася на один із найважливіших двигунів інноваційного розвитку як національних, так і глобальної економіки загалом.

2.3. ВЕКТОРИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародні економічні відносини з другої половини ХХ ст. розвиваються під значним впливом процесу глобалізації. Глобалізація сприяє трансформації міжнародних відносин (на двосторонньому та регіональному рівнях) у цілісну систему у планетарному вимірі. Характерною ознакою глобалізації є посилення взаємодії та взаємозалежності у сучасному суспільстві, завдяки чому формується «світова спільнота». Ядром цієї спільноти є глобальна економіка, що працює як єдина система в режимі реального часу та в масштабі всієї планети.

Економіку зазвичай визначають як основу глобалізації. Вважається, що глобалізація є нічим іншим, як проявом сучасної пост-індустріальної стадії розвитку економіки та суспільства у відносинах між країнами світу. Це – новий ступінь інтернаціоналізації життя – економічних, політичних, соціокультурних, екологічних, демографічних зв'язків між народами. Основні імпульси глобалізації йдуть від економіки. Без урахування економічної складової втрачається основний аргумент, що підтверджує об'єктивний характер глобалізації як процесу неминучого та прогресивного у своїй основі, хоча і суперечливого. Як основні ланки глобалізації зазвичай визначають міжнародну торгівлю,

транснаціональні фінансові потоки, передачу технологій, інформаційні мережі та взаємодію культур.

Окрім суто економічних проявів глобалізації визначаються також такі її форми, як зміцнення взаємодії різних культур, формування системи глобальних соціальних взаємодій як основи становлення планетарного соціуму, зростання чисельності державних та недержавних міжнародних організацій, руйнування адміністративних перепон між країнами. Глобалізація постала перед нами як «тотальний соціальний факт», тобто як низка трансформацій, що стосуються всіх аспектів суспільного життя: економічні, професійні, правові, культурні, політичні та навіть геополітичні відносини». Серед головних ознак та показників глобалізації слід назвати зростаючу взаємозалежність економік різних країн, дедалі більшу цілісність та єдність світового господарства, в основі яких посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу праці.

Таким чином, підсумовуючи наведені вище ознаки глобалізації, можна висловити таке узагальнення щодо її змісту.

Глобалізація – це процес прискорення розвитку взаємозв'язків у всіх сферах людської діяльності. Глобалізація має у своїй основі інтернаціоналізацію суспільної діяльності, насамперед економічної, але суттєво від неї відрізняється. Принципова відмінність полягає в наступному: якщо інтернаціоналізація – це посилення зв'язків між країнами світу за збереження повної національної суверенності (міжнаціональний рівень), то глобалізація означає перехід через національні кордони (наднаціональний рівень).

До найважливіших проявів глобалізації, як правило, відносять:

- поглиблення процесів інтернаціоналізації, розповсюдження по всьому світу транснаціональних корпорацій та посилення їхнього впливу на світові економічні процеси;
- зростання значення фінансової сфери у міжнародній економічній діяльності;
- посилення відкритості національних економік, внаслідок чого проявляється тенденція нерівномірності розвитку найбільш розвинених та менш розвинених країн;

- у процесі трансформації співвідношення «національне – наднаціональне» змінюється роль держави в управлінні національною економікою під впливом процесів економічної інтеграції й регіоналізації;
- бурхливий розвиток системи засобів інформації, формування єдиної світової інформаційної мережі та системи комунікацій;
- соціальна трансформація у планетарному вимірі, яка виражається в інтеграції окремих елементів спільноти до глобальних світових структур, в ослабленні традиційних зв'язків та орієнтації на уніфіковані цінності, прискоренні взаємодії культур;
- прагнення до соціального добробуту, якого можна досягти, зменшуючи екологічні ризики та екологічні загрози, тобто до створення зеленої економіки – економічної моделі, яка прагне до сталого та прибуткового розвитку, що приносить одночасно економічні, соціальні й екологічні вигоди.

Таким чином, виходячи з проявів глобалізації, її сучасними векторами є такі:

- поглиблення процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації;
- регіоналізація глобальної економіки шляхом посилення світових інтеграційних процесів;
- цифрова глобалізація, тобто інформатизація та цифровізація глобальної економіки;
- реалізація ідей і принципів соціальної та солідарної економіки;
- перехід до «зеленої» економіки.

Ці характерні прояви глобалізації впливають досить істотно на міжнародні економічні відносини та на національні економічні політики, їх необхідно враховувати при розробці стратегій економічного розвитку. Тому доцільно складові вектори глобалізації міжнародних економічних відносин розглянути докладніше.

Поглиблення процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації.
Одним із характерних проявів глобалізації є поглиблення процесу інтернаціоналізації, який зумовлює поглиблення міждержавного співробітництва та посилення взаємозалежності між країнами. Даний процес характеризується розширенням господарської діяльності за межі національних економік у формі багатосторонньої кооперації, що має на

меті підвищення продуктивності та збільшення ефективності виробництва. Характерними особливостями для такої ринкової діяльності є ліквідація урядових бар'єрів, які перешкоджають руху товарів і чинників виробництва, перспективна активізація міжнародних організацій, що забезпечують процес лібералізації руху товарів і факторів виробництва. Розгортання господарської діяльності підприємства за межі територіального ринку базування безпосередньо характеризується його здатністю до інтернаціоналізації.

Тому основним проявом поглиблення процесу інтернаціоналізації є створення транснаціональних корпорацій та посилення їхнього впливу на світові економічні процеси. Можна навіть стверджувати, що система ТНК є головною рушійною силою глобалізації як метасистеми. Відкритість національних економік найбільше відповідає саме інтересам ТНК. Інтернаціоналізація виробництва дозволяє ТНК захоплювати ринки, минаючи митні перешкоди. Транснаціональні корпорації дедалі більше відриваються від країни базування у своїй діяльності, вони все менше лишаються «національними» і все більше – «глобальними».

Успішність, з якою ТНК просуваються на міжнародні ринки, ґрунтується на їхніх конкурентних перевагах, передусім на технологічному лідерстві. ТНК мають можливість виділяти значні кошти на утримання науково-дослідних установ, високу заробітну плату кваліфікованих інженерів, менеджерів.

Вплив транснаціональних корпорацій ґрунтується на фактичному контролюванні значної частини транснаціонального капіталу, що функціонує на міжнародних фінансових ринках, які здебільшого мають олігополістичну структуру. Однією з переваг ТНК є можливість використання внутрішньофірмового ринку, що забезпечує їм меншу залежність від економічної політики урядів та успішне подолання торгових перешкод. Понад третину світових товарних потоків посідає внутрішньофірмова торгівля ТНК, що здійснюється за трансфертними цінами.

Регіоналізація глобальної економіки шляхом посилення світових інтеграційних процесів. В умовах глобалізованої економіки різке

посилення міжфірмової та міждержавної конкурентної боротьби, нові сфери конкуренції та більш жорстке суперництво на традиційних ринках стають не під силу окремій державі чи корпорації. Це обумовлює необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально пов'язаних країн, дозволяючи зміцнити свої позиції в економіці, що глобалізується, використовувати потенціал великого економічного простору, нарешті, виступати єдиною силою проти спільних конкурентів на світовому ринку. Внаслідок цього має місце не просто певна ув'язка національних інтересів, а і їх підвищення до рівня регіональних інтересів.

Таким чином, процеси глобалізації у світовому господарстві супроводжуються регіоналізацією, тобто господарським зближенням країн на регіональній основі, що набуває форми міжнародної економічної інтеграції.

Міжнародна економічна інтеграція – це комплекс економічних відносин співробітництва країн у різних сферах діяльності, який характеризується глибоким взаємопроникненням економік та веде до довгострокової технічної, технологічної та економічної взаємозалежності.

Інформатизація та цифровізація глобальної економіки. Сучасна трансформація економічних процесів була б неможливою без інформаційної революції та оволодіння комунікаційними системами новими засобами транспорту та зв'язку. Саме блискавичність, з якою інформація, наприклад, про валютні курси поширюється з будь-якого фінансового центру до будь-якої частини планети, уможливорює швидке переміщення величезних валютних коштів між країнами та валютними ринками. Сучасні засоби зв'язку значно збільшили залучення населення планети до взаємних контактів.

Революція в інформатиці та телекомунікації розпочалася в останній чверті XX століття. Завдяки розвитку сучасних телекомунікаційних засобів здійснюється фактична руйнація національних кордонів поширення інформації. Утворюється єдиний світовий інформаційний простір, у межах якого формуються єдині культурні, світоглядні, етичні стандарти, що опановують широкі маси населення планети (з позитивними і негативними наслідками). Утворюється світовий «кіберпростір», у якому

зберігається та обробляється інформація, йде інтенсивний обмін нею. Цей простір збільшується прискореними темпами.

Реалізація ідей і принципів соціальної та солідарної економіки. Мова йде про створення *соціальної та солідарної економіки*, що намагається знайти рівновагу між економічною вигодою і соціальною справедливістю на всіх рівнях – від місцевого до глобального – як альтернативи процесам неоліберальної глобалізації та можливого шляху до сталого типу суспільства, перед яким у XXI ст. стоять завдання реалізації принципу інклюзивності, досягнення добробуту, ефективного регулювання соціально-економічного середовища. Саме з кінця XX ст. починається етап розвитку та осмислення концепції соціальної економіки як солідарної економіки. Це відбувається в контексті визначення нових форм соціальної економіки, які ідеологічно протистоять принципам неолібералізму та індивідуалізму і пов'язані з вирішенням проблем загострення бідності та соціальної маргіналізації, розвитком депресивних регіонів, а також розвитком нових форм солідарності в галузі культури, ініціатив громадянського суспільства, освіти, які мають насамперед мету досягнення колективного добробуту та відновлення соціальних зв'язків між людьми.

Сьогодні поняття соціальної та солідарної економіки вживають як щодо традиційних форм соціальної економіки, наприклад кооперативів і кооперативних страхових товариств, так і нових структур, що виникають по всьому світу в останні десятиліття, таких як альтернативні фінанси, комплементарні валюти, цифрові спільноти, банки часу, групи взаємодопомоги, мікрофінанси, системи місцевого торговельного обміну, спільноти справедливої торгівлі тощо.

У сучасній соціальній та солідарній економіці трансформується і концепція зайнятості: ключовим стає завдання створення робочих місць для членів спільноти, що веде до зростання якості їхнього життя та формування умов для більш захищеного та комфортного існування, у тому числі майбутніх поколінь. При цьому мотивація участі у житті спільноти поступово змінюється – із забезпечення виживання на відчуття цінності приналежності до спільноти.

Перехід до «зеленої» економіки. «Зелена» економіка – напрям в економічній науці, що сформувався в останні два десятиліття, у межах якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного довкілля, частиною якого вона є. Теорія «зеленої» економіки базується на трьох аксіомах: неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі; неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів; все на Землі є взаємозалежним. Постійне економічне зростання неможливе – можливий лише постійний економічний розвиток.

Концепція «зеленої» економіки набуває все більшого поширення. Прихильники концепції «зеленої економіки» вважають, що економічна система, яка переважає зараз, недосконала. Хоча вона дала певні результати у підвищенні життєвого рівня людей загалом і особливо її окремих груп (або груп країн), негативні наслідки функціонування цієї системи значні: це екологічні проблеми (зміна клімату, опустелювання, втрата біорізноманіття), виснаження природного капіталу, широкомасштабна бідність, брак прісної води, продовольства, енергії, нерівність людей та країн. Все це створює загрозу для нинішнього та майбутнього поколінь. Для виживання та розвитку людства потрібен перехід до «зеленої» економіки, тобто системи видів економічної діяльності, пов'язаних з виробництвом, розподілом та споживанням товарів і послуг, які призводять до підвищення добробуту людини в довгостроковій перспективі, при цьому не піддаючи майбутні покоління загрозі впливу значних екологічних ризиків чи екологічного дефіциту.

Відповідно до класифікації Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), «зелені» технології охоплюють такі сфери: загальне екологічне управління (управління відходами, боротьба із забрудненням води, повітря, відновлення земель тощо); виробництво енергії з відновлюваних джерел (сонячна енергія, біопаливо тощо), пом'якшення наслідків зміни клімату, зниження шкідливих викидів в атмосферу, підвищення ефективності використання палива, а також енергоефективності в будівлях та освітлювальних приладах.

2.4. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У цілому на початку ХХІ ст. значні темпи зростання демонструють всі форми МЕВ. Міжнародна торгівля товарами за темпами зростання значно випереджає зростання національного виробництва; міжнародна торгівля послугами зростає більше ніж у 3 рази швидше, ніж міжнародна торгівля товарами; ще більший динамізм показує міжнародний рух капіталів; дедалі активнішим попитом на світовому ринку користуються нові технології; спостерігається помітне зростання масштабів міграції робочої сили.

Під впливом сукупності факторів, а також різних процесів у світі, у міжнародних економічних відносинах виділяються певні тенденції, що безпосередньо впливають як на суб'єкти, так і на об'єкти МЕВ. Під **тенденцією** в економіці розуміються певні ознаки та властивості, характерні для економіки країни, показники доходів та витрат, попиту та пропозиції на ринку товарів та послуг, що виділяються в ході аналізу. Знання тенденцій необхідне для того, щоб прогнозувати економічні процеси та показники.

Отже, першою тенденцією, яка в даний час спостерігається в розвитку МЕВ, є два подібні процеси – **інтеграція та глобалізація**. Економічна (регіональна) інтеграція як зближення національних економік та об'єднання країн на основі розподілу праці, розвитку стійких взаємозв'язків у рамках єдиного світового відтворювального процесу. Регіональна інтеграція часто впливає на спеціалізацію виробництва, ослаблення заходів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі.

Глобалізація як процес посилення взаємозалежності суб'єктів економічних відносин, внаслідок якого відбувається злиття окремих національних ринків в один загальний. Одним із джерел глобалізації є лібералізація торгівлі, яка зробила світову торгівлю більш вільною, внаслідок чого було усунуто бар'єри в обміні товарами та послугами. Ще одним джерелом був науково-технічний прогрес, завдяки якому зросла

роль технологій задля безперервного функціонування ринку. Перехід на новий технологічний уклад проявляється у використанні технологій та автоматизації виробництва, підвищенні кількості та якості товарів та послуг. Через глобалізацію відбувається формування всесвітньої інфраструктури МЄВ, яка включає всесвітні мережі комунікацій та транспорту.

Крім того, відбувається формування світового фінансового ринку. Його передумовою стала також інформаційна революція. Нові інформаційні технології поєднали основні фінансові центри та істотно знизили трансакційні витрати фінансових угод та час, необхідний для їх здійснення. Важливим чинником глобалізації у фінансовій сфері стали зміни умов діяльності фінансових інституцій у зв'язку із дерегулюванням банківської діяльності. У процесі дерегулювання було знято перешкоди для проведення банками та іншими фінансовими установами різних фінансових операцій. Внаслідок цього виникли фінансові холдинги, які надають клієнту будь-які послуги у сфері фінансового посередництва. Саме холдинги сьогодні домінують на світовому фінансовому ринку.

Особливістю фінансових ринків в умовах глобалізації стало зростання невизначеності щодо валютних курсів та курсів цінних паперів. З'явилися нові види цінних паперів – деривативи, які є похідними з інших цінних паперів. Це відкрило можливості для масових спекуляцій та прискорило процес виокремлення валютно-фінансової сфери від реальної економіки. Щоденний обсяг операцій на валютно-фінансових ринках у десятки разів перевищує реальні потреби фінансування міжнародної торгівлі; цей обсяг майже дорівнює сукупним валютним резервам усіх національних банків світу. Обсяг ринку вторинних цінних паперів у кілька разів перевищує світовий валовий продукт.

Технології, цифровізація та використання електронних засобів зв'язку також є тенденцією сучасних МЄВ. Вони підвищують швидкість і якість угод, допомагають скоротити операційні витрати, надаючи можливість використання електронних бірж та торгівлі без посередників.

Протягом останньої чверті XX ст. цифровізація провідних держав реально перетворилася на особливу, якісно нову галузь загальної структури економіки. Почалося продукування товару нового типу – глобального товару з новими економічними властивостями – безмежного відтворення та накопичення, багаторазового використання. Тому вже йдеться про виникнення нового нетрадиційного джерела вартості, яке стає її основним джерелом і пов'язане з реалізацією інтелектуального потенціалу. В умовах інформаційної економіки ціна здатна породжувати надвартість, як і за умов індустріальної економіки капітал породжував додаткову вартість.

З цифрових технологій випливає наступна тенденція – ***високий рівень інноваційності МЕВ***. Вона передбачає не тільки розширений асортимент наукомістких товарів, а й зниження ризиків, особливо на фінансових та валютних ринках, яке також підвищує ефективність роботи на ринку та угод. Крім того, з'являються нові форми міжнародних економічних відносин. До них відносять електронну торгівлю з використанням мережі Інтернет, обмін інформацією між різними суб'єктами МЕВ, торгівлю інтелектуальною власністю та нові форми кооперації, такі як, наприклад, краудфандинг.

Паралельно з удосконаленням технологій зростає вплив національно-етнічних та релігійних факторів. Прикладом цього може бути випуск продукції, яка призначена для споживання прихильникам певної віри, або діяльність ісламських банків, які відкриті більше ніж у 54 країнах світу.

Наступною тенденцією став ***різний рівень впливу МЕВ на його учасників***, що залежить від особливостей економічного розвитку країн, через які вони не можуть однаково і на рівних умовах функціонувати в міжнародних економічних відносинах. Деякі країни критично залежать від експорту сировини, наприклад країни Перської затоки (Кувейт, Саудівська Аравія, ОАЕ), а деякі країни – від імпорту продовольства або можливостей використання сучасних технологій, у тому числі інформаційних та фінансових.

Важливою тенденцією розвитку МЕВ є ***загострення глобальних проблем***. Екологічна, енергетична, сировинна та інші глобальні

проблеми дали імпульс для розвитку міжнародного співробітництва задля їх усунення.

Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі розвитку зазнають серйозних змін та трансформації, тому для дослідників та економістів важливо виділяти тенденції та робити прогнози на майбутнє відповідно до них. Такі тенденції, як ослаблення ролі національних держав, поширення ТНК, вплив науково-технічного прогресу – і все це в межах економічної глобалізації та інтеграції є важливими процесами у світовій економічній діяльності, які варто враховувати при вивченні економічної політики держав, вибудовуванні економічної стратегії чи аналізі економічних показників та ринків.

В цілому можна констатувати, що сучасні міжнародні економічні відносини інтенсивно розвиваються, набувають нових рис і характеристик, змінюють свої географічні пріоритети і все більше набувають рис єдиної системи.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародна торгівля; міжнародний рух капіталу; міжнародна міграція робочої сили; міжнародне науково-технічне співробітництво; міжнародні валютно-фінансові відносини; міжнародна економічна інтеграція; глобалізація.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що таке зовнішня та міжнародна торгівля? Яка різниця між ними?
2. На які два види можна поділити міжнародний рух капіталу за природою інвестованих коштів?
3. Схарактеризуйте сутність міжнародної міграції робочої сили.
4. Розкрийте сутність міжнародного трансферу технологій та назвіть основні технологічні стратегії.
5. Схарактеризуйте особливості складових валютно-фінансових відносин.
6. Розкрийте основну макроекономічну мету міжнародної економічної інтеграції.

7. За якими ознаками відбувається та які наслідки має відкритість національної економіки?
8. Опишіть основні сучасні вектори глобалізації.
9. У чому полягають особливості розвитку МЕВ у XXI ст. під впливом цифровізації?
10. Схарактеризуйте основні тенденції, які в даний час спостерігаються в розвитку МЕВ.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Роль МЕВ у світовому господарстві полягає у:
 - а) виробничому співробітництві;
 - б) забезпеченні світових міжгалузевих і регіональних зв'язків;
 - в) посиленні взаємозалежності країн;
 - г) всі відповіді правильні.

2. Міжнародна торгівля – це:
 - а) переміщення працездатного населення через державні кордони з метою вступити в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні;
 - б) система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу;
 - в) взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики і утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами;
 - г) процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власника.

3. Міжнародна економічна інтеграція – це:
 - а) переміщення працездатного населення через державні кордони з метою вступити в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні;

б) система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу;

в) взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики і утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами;

г) процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власника.

4. Міжнародна міграція робочої сили – це:

а) переміщення працездатного населення через державні кордони з метою вступити в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні;

б) система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу;

в) взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики і утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами;

г) процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власника.

5. Міжнародний рух капіталу – це:

а) переміщення працездатного населення через державні кордони з метою вступити в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні;

б) система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу;

в) взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики і утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами;

г) процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власника.

6. Глобалізація – це:

а) напрям у економічній науці, що сформувався в останні два десятиліття, у межах якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного довкілля, частиною якого вона є;

б) процес прискорення розвитку взаємозв'язків у всіх сферах людської діяльності;

в) господарське зближення країн на регіональній основі, що набуває форми міжнародної економічної інтеграції;

г) можливий шлях до сталого типу суспільства, перед яким у ХХІ ст. стоять завдання реалізації принципу інклюзивності, досягнення добробуту, ефективного регулювання соціально-економічного середовища.

7. Регіоналізація – це:

а) напрям у економічній науці, що сформувався в останні два десятиліття, у межах якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного довкілля, частиною якого вона є;

б) процес прискорення розвитку взаємозв'язків у всіх сферах людської діяльності;

в) господарське зближення країн на регіональній основі, що набуває форми міжнародної економічної інтеграції;

г) можливий шлях до сталого типу суспільства, перед яким у ХХІ ст. стоять завдання реалізації принципу інклюзивності, досягнення добробуту, ефективного регулювання соціально-економічного середовища.

8. «Зелена» економіка – це:

а) напрям у економічній науці, що сформувався в останні два десятиліття, у межах якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного довкілля, частиною якого вона є;

б) процес прискорення розвитку взаємозв'язків у всіх сферах людської діяльності;

в) господарське зближення країн на регіональній основі, що набуває форми міжнародної економічної інтеграції;

г) можливий шлях до сталого типу суспільства, перед яким у ХХІ ст. стоять завдання реалізації принципу інклюзивності, досягнення добробуту, ефективного регулювання соціально-економічного середовища.

9. Соціальна та солідарна економіка – це:

а) напрям у економічній науці, що сформувався в останні два десятиліття, у межах якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного довкілля, частиною якого вона є;

б) процес прискорення розвитку взаємозв'язків у всіх сферах людської діяльності;

в) господарське зближення країн на регіональній основі, що набуває форми міжнародної економічної інтеграції;

г) можливий шлях до сталого типу суспільства, перед яким у ХХІ ст. стоять завдання реалізації принципу інклюзивності, досягнення добробуту, ефективного регулювання соціально-економічного середовища.

10. Що з перерахованого не є сучасною тенденцією розвитку МЕВ:

а) розв'язання глобальних проблем;

б) високий рівень інноваційності;

в) технології, цифровізація та використання електронних засобів зв'язку;

г) вплив національно-етнічних та релігійних факторів.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.
3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
5. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
6. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
7. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
8. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.

ТЕМА 3

СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 3.1. Сутність і структура середовища міжнародних економічних відносин*
- 3.2. Складові внутрішнього середовища міжнародних економічних відносин у глобальній економіці*
- 3.3. Складові зовнішнього середовища міжнародних економічних відносин у глобальній економіці*
- 3.4. Напрямки розвитку середовища міжнародних економічних відносин у глобальній економіці*

3.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Існування, функціонування та розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої його будови, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, що впливають на це явище ззовні.

Середовище міжнародних економічних відносин – це сукупність внутрішніх умов та зовнішніх чинників, з урахуванням і в межах яких формуються і функціонують міжнародні економічні відносини.

Існує три рівні середовища МЕВ (рис. 3.1).

Макросередовище МЕВ – це значні сили суспільства, які впливають на всі господарські суб'єкти, що знаходяться в мезосередовищі і мікросередовищі (демографічні, економічні, природні, технологічні, політичні та соціокультурні сили).

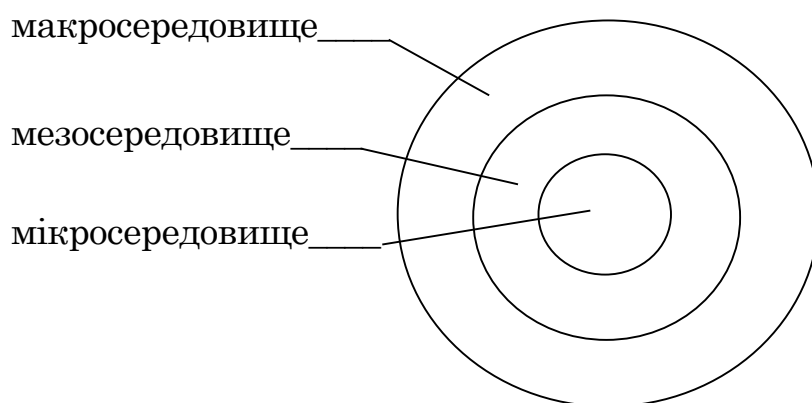


Рис. 3.1. Рівні середовища МЄВ

Мезосередовище МЄВ – це визначення введено англійським вченим С. Холландом, який вважав, що 80 % ВВП виробляється найбільшими міжнародними компаніями (МНК або ТНК).

Мікросередовище МЄВ – це «внутрішня оболонка» компанії, що складається з її детермінованих ресурсів.

Середовище МЄВ, з одного боку, є відносно стабільним через консервативність й інерційність соціально-економічних систем, з іншого боку, воно рухливе, може динамічно змінюватися.

Динамічність середовища МЄВ обумовлена двома чинниками:

- динамічним розвитком інформаційно-комунікаційних систем;
- ринковою трансформацією країн світу.

Виокремлюють внутрішнє і зовнішнє середовище МЄВ.

Внутрішнє середовище МЄВ – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин зі своїми внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку.

Зовнішнє середовище МЄВ – це зовнішні по відношенню до суб'єктів міжнародних економічних відносин умови реалізації форм і видів різних рівнів МЄВ, що являють собою систему зовнішніх умов розвитку міжнародних економічних відносин і систему факторів, що впливають на поведінку суб'єктів МЄВ.

І зовнішнє, і внутрішнє середовище поділяються на окремі частини, кожна з яких має безпосередній певний вплив на існування і розвиток МЄВ (рис. 3.2).

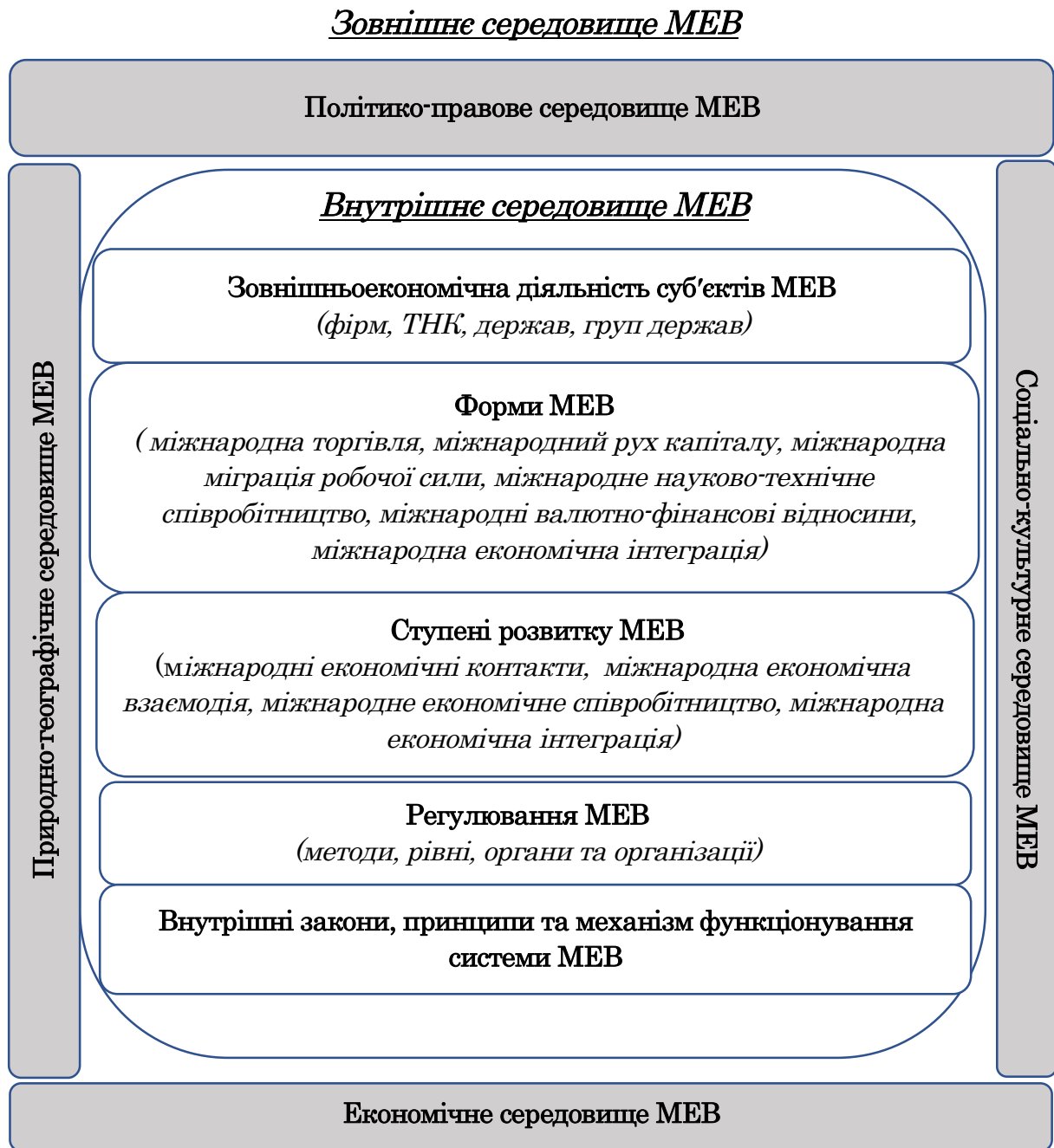


Рис. 3.2. Структура середовища МЕВ

3.2. СКЛАДОВІ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Внутрішнє середовище системи міжнародних економічних відносин, внутрішня її будова може бути представлена такими елементами:

- зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів МЕВ;
- форми і ступені розвитку МЕВ;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання МЕВ;
- внутрішні закони, принципи та механізм функціонування системи МЕВ, тобто ті явища і процеси, які відбуваються у глобальній економіці, що мають чітко виражений причинно-наслідковий характер, які постійно або періодично повторюються за певних умов.

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів МЕВ є важливою складовою міжнародних економічних відносин, яка сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності різних суб'єктів господарювання у їх боротьбі на світових ринках.

Зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій суб'єкта МЕВ, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях.

Відповідно до різновидів зовнішньоекономічної діяльності можна виділити основну, фінансову, інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання в цілому та, зокрема, діяльність, пов'язану з розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між потенційними партнерами.

У сучасних умовах господарювання зовнішньоекономічна діяльність є однією зі сфер економічної діяльності держави (групи держав), тісно пов'язана з експортом та імпортом товарів, робіт і послуг, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних проєктів з діловими представниками інших держав, у тому числі в галузі соціально-культурних програм.

Всі форми і ступені розвитку МЕВ взаємопов'язані між собою і утворюють цілісну систему МЕВ (як було докладно розглянуто в перших темах даного підручника). В умовах глобальної економіки сучасні міжнародні економічні відносини постійно трансформуються, отримують нові характеристики, змінюють свої географічні пріоритети і, адаптуючись один до одного, все більше набувають рис єдиної системи.

Сучасні трансформаційні процеси, що відбуваються у національних і глобальній економіках, зумовлюють необхідність удосконалення

підходів щодо управління, регулювання та контролю за діяльністю суб'єктів МЕВ. Існуючі системи управління, за умов постійного пошуку прийнятних методів забезпечення їхнього стабільного функціонування, удосконалюються й поширюються, використовуючи різні форми та методи. Особливо це стосується зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні, складність управління якою посилюється не тільки сукупністю змінних умов для функціонування підприємств на внутрішньому ринку, а й необхідністю підвищення ефективності відповідної діяльності в конкурентному зовнішньому середовищі, яке також постійно і швидко змінюється.

Що стосується внутрішніх законів, принципів та механізму функціонування системи МЕВ, то треба зауважити, що якщо закони і принципи міжнародних економічних відносин за своєю суттю завжди є відносно незмінними, то механізм діяльності учасників МЕВ, як система економічних інструментів, організаційних засобів та інститутів, які забезпечують реалізацію МЕВ, має постійно пристосовуватися до обставин, що постійно змінюються. Особливо коли мова йде про ринковий механізм МЕВ, який спонукає суб'єктів МЕВ постійно вносити корективи до принципів та методів своєї зовнішньоекономічної діяльності.

3.3. СКЛАДОВІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Зовнішнє середовище також має певну структуру. За критеріями воно поділяється за сферами впливу й за безпосередністю впливу.

1. За сферами впливу на середовище МЕВ зовні можна виділити:

- природно-географічне середовище;
- політико-правове середовище;
- економічне середовище;
- соціально-культурне середовище.

2. За безпосередністю впливу:

- умови й чинники прямої (безпосередньої) дії (споживачі, конкуренти й таке інше);
- умови й чинники непрямого (опосередкованого) впливу (політичний устрій країни, соціально-культурні традиції, загальний економічний стан і таке інше).

Природно-географічне середовище МЕВ. Природно-географічні чинники, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, включають якісну й кількісну характеристику родовищ корисних копалин, енергетичних, водних, лісових, земельних ресурсів; природно-кліматичні умови, які сприяють розвитку міжнародного поділу праці і тим самим відіграють важливу роль у розвитку МЕВ; природно-транспортні умови, які відображають розташування країни щодо інших країн та світових торговельних шляхів. Країни, що знаходяться на їх перетині, як правило, спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного й транспортного типу.

До групи природно-географічних факторів та умов належать:

- 1) різниця у величині території країн, що співпрацюють;
- 2) різниця у чисельності населення;
- 3) географічне розташування;
- 4) нерівномірність кліматичних умов;
- 5) наявність чи відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- 6) наявність виходу на море;
- 7) наявність судноплавних річок тощо.

Особливо важливий вплив цих факторів на розміщення галузей видобувної промисловості і сільського господарства. Кількісна характеристика родовищ корисних копалин, їх фізико-технічні властивості, характер і глибина залягання визначають розмір підприємств, методи видобування та рівень економічних показників – витрати праці на виробництво одиниці продукції, собівартість продукції і рентабельність виробництва.

Політико-правове середовище МЕВ. Кожна з країн, що входить до світового економічного простору, характеризується певними правовими та політичними, певним рівнем законодавчо-правового розвитку й політичними традиціями.

Сукупність політико-правових факторів, що впливають на міжнародні економічні відносини, можна класифікувати за **напрямами**:

- 1) політико-правове середовище країни;
- 2) законодавче регулювання, прийняте у світовому співтоваристві.

Політико-правове середовище країни аналізується за такою схемою:

а) аналіз законодавчих актів, що діють усередині країни, але опосередковано впливають на ефективність зовнішньоекономічних операцій: регулювання мінімального розміру заробітної плати; законодавство щодо охорони навколишнього середовища; рівень оподаткування;

б) зовнішня політика держави.

Даний елемент середовища МЕВ включає дві основні категорії факторів. Перша категорія – політична система, друга – законодавчі чинники.

Політичне середовище МЕВ – це сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (політичні інтереси, мотиви держав, політичні устрої країн, політичні ризики).

Політично-правове середовище МЕВ – це нормативно-законодавча база, яка впливає на поведінку учасників МЕВ (трудове, антимонопольне, податкове законодавство, правове середовище тощо).

Політико-правове середовище насамперед характеризується наявними в кожній країні політико-правовим режимом і системою управління й регулювання економіки. Взагалі політико-правовий режим відрізняється розподілом гілок влади на законодавчу, виконавчу і судову.

Однак потрібно врахувати й наявні моделі політичного устрою. У сучасних умовах переважаючою моделлю виступає республіканська форма правління. Вона може бути парламентсько-президентською чи президентсько-парламентською. Республіканська модель правління панує в більше ніж 150 країнах світу. Крім цієї моделі, існує монархічна форма правління, яка виникла як наслідок рабовласницького устрою суспільства. У наш час модернізована монархія існує в більше ніж 30 країнах світу (Європа – 12 країн, Азія – 14, Океанія – 3 країни). Королівство як форма правління діє в шести країнах, князювання – в

чотирьох. Окремо можна виділити: герцогство, султанат, емірати та папську республіку.

Як складова частина, що характеризує політико-правове середовище, виступає рівень політичної стабільності, який враховує наявність політичних партій, політичних інститутів і рівень демократії.

Безумовно, політико-правове середовище характеризується й рівнем політичного ризику. Він враховує наявність або відсутність у країні заборони на імпорту, страйк, перевезення і конвертацію валютних надходжень, можливу націоналізацію, експропріацію та інші негативні явища, які стримують пересування торговельних потоків та інвестиційних коштів. Зрозуміло, що політико-правове середовище враховує і рівень законодавчого забезпечення регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Економічна й політична системи зумовлюють рівень розвитку законодавчої системи.

Законодавча система – це правила і закони, які регулюють поведінку людей та організацій, а також процеси, що використовуються для впровадження цих законів у життя.

Законодавча система чинить значний вплив на міжнародний бізнес. Найбільш істотний вплив здійснюють такі законодавчі та правові складові, як податковий режим, регулювання цін, валютне регулювання, регулювання трудових відносин, антимонопольне законодавство, регулювання експортно-імпортних операцій (у т. ч. товарів, послуг, капіталів), захищеність прав власності, регулювання міжнародного руху робочої сили тощо.

Для визначення ступеня розвиненості й ефективності законодавчого середовища у міжнародній практиці використовується Індекс сприйняття корупції (*Corruption Perceptions Index, CPI*), який складається фахівцями міжнародної аудиторської та консалтингової компанії Price Waterhouse-Coopers (PWC) з 2000 року. Цей індекс розраховується на основі характеристики п'яти чинників (корупція, законодавча система, макроекономічна політика, стандарти бухгалтерського обліку, система державно-правового регулювання бізнесу). За результатами 2022 р. середнє глобальне значення CPI залишилось

незмінним вже понад десять років і становило лише 43 бали зі 100. Понад дві третини країн мають рейтинг нижче 50, а 26 країн опустилися до найнижчого рівня. Незважаючи на узгоджені зусилля і насилу досягнуті деякими країнами успіхи, 155 країн не досягли значного прогресу у боротьбі з корупцією або знизилися з 2012 року. У 2022 р. з 180 країн, що досліджувались, найменший рівень корупції продемонстрували Данія (90 балів), Фінляндія та Нова Зеландія (по 87), а найбільший – Сомалі (12), Сирія та Південний Судан (по 13).

Таким чином, *політико-правове середовище МЕВ* – це зведення загальних правил підприємницького права і норм господарської поведінки, які складаються в єдине правове поле в міру вироблення норм міжнародного, приватного, цивільного права.

Економічне середовище МЕВ – це сукупність економічних чинників та умов розвитку МЕВ. Аналізуючи цей елемент зовнішнього середовища МЕВ, необхідно виділити наступні *показники (характеристики)*:

1) *економічна система* – це система економічних відносин, які існують у межах і в умовах певного розвитку продуктивних сил і форм власності; призначена для розподілу обмежених ресурсів між конкуруючими користувачами; пов'язана з регулюванням і координацією ресурсів і власністю на майно. Визначальними критеріями класифікації економічних систем є форма власності, що превалює (приватна або державна), і основний регулятор економіки (ринок або держава);

2) наявність і ступінь забезпеченості природними та матеріальними ресурсами;

3) позиції країни на світових ринках (тобто частка на світових ринках товарів, послуг, капіталів тощо), рівень конкурентоспроможності країни (за 290 параметрами – темпи економічного зростання, наявність кваліфікованої робочої сили, розвиток нових технологій, особливості законодавства тощо);

4) науково-технічний потенціал країни, тобто витрати на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), частка у світовому потенціалі (патенти, ліцензії); кількість вчених у країні;

5) рівень життя населення, тобто рівень доходів (стипендії, зарплати, пенсії); тривалість життя, рівень, темпи і структура споживчого попиту, купівельної спроможності;

6) рівень основних економічних проблем у країні – інфляція, безробіття, економічні кризи, у т.ч. галузеві, структурні тощо;

7) рівень (індекс) людського розвитку – визначається на основі таких показників, як середня тривалість життя населення країни, рівень життя, рівень освіти та інші.

У межах економічного виокремлюють інфраструктурне та технологічне середовище МЕВ.

Значна роль у формуванні сучасних міжнародних економічних відносин належить міжнародній інфраструктурі. Особливо велике значення тієї її частини, яка пов'язана із засобами зв'язку та інформацією.

Інфраструктурне середовище МЕВ – галузі, види економічної активності, які забезпечують діяльність суб'єктів МЕВ (міжнародний транспорт, шляхи, засоби зв'язку).

Найважливішими складовими **елементами інфраструктури МЕВ** є:

- міжнародний транспорт;
- міжнародні інформаційно-комунікаційні системи (сукупність засобів збирання, збереження, обробки й передачі інформації).

Транспорт – головна інфраструктурна галузь міжнародної економіки. У транспортній системі виділяються дві складові частини: стаціонарна (комунікації, постійні пристрої тощо) і динамічна (рухомий склад). Щоб досягти високого економічного ефекту, транспортна інфраструктура повинна розвиватися більш швидкими темпами, ніж основне виробництво.

Інформаційно-комунікаційні системи в МЕВ – це мережі інформаційних агентств (Reuters, Dow Jones, Telerate, Bloomberg), які розташовані по всьому світу і збирають інформацію, класифікують її, кодують і передають користувачам. Практика показує, що тільки там, де засоби зв'язку та інформатика відповідають світовим стандартам, процес інтегрування в міжнародну економіку відбувається не тільки прискорено, але й ефективно. При торговельно-економічних операціях учасникам потрібна достовірна інформація, що дозволяє обґрунтувати та прийняти рішення, забезпечити надійний контроль за ходом його виконання і результатами. Тим більше це необхідно при встановленні довгострокових

виробничих і науково-технічних зв'язків, організації спільної діяльності, здійсненні інвестиційних проєктів, виборі фірм-партнерів.

Технологічне середовище МЕВ. У сучасних умовах, в умовах формування інноваційної економіки, особлива і дедалі зростаюча роль належить технологічному або науково-технічному середовищу в розвитку системи МЕВ. Таке середовище в тій чи іншій країні характеризується обсягами витрат на НДДКР, чисельністю вчених, інженерів, висококваліфікованих фахівців, науково-дослідних центрів, інститутів, кількістю і структурою наукових відкриттів, придбань, інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, ноу-хау та інше).

Таким чином, **економічне середовище МЕВ** – це єдиний економічний простір вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємообмін національними валютами.

Соціально-культурне середовище МЕВ. *Культура* (від лат. *cultura* – виховання, освіта, розвиток, шанування) – історично певний рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, який відбивається в типах і формах організації життя та діяльності людей, а також у створюваних ними матеріальних і духовних цінностях.

Соціально-культурне середовище МЕВ – це система соціально-культурних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (соціальні норми поведінки людей, їхні цінності в різних країнах; норми ділової етики; звички тощо).

Безумовно, такі показники, як відношення населення до релігії, до праці, рівень розвитку освіти, організація медичного забезпечення, організація відпочинку громадян, є складовими частинами, що характеризують соціально-культурне середовище.

Соціально-культурне середовище включає в себе такі **основні елементи (форми прояву):**

- освіта (просвіта);
- мова (через відмінності значень у схожих словах, а також проблем, пов'язаних із перекладом, можуть виникати бар'єри на шляху обміну інформацією);
- соціальна структура суспільства (класи, поділ за доходами тощо);

- релігія;
- політична та економічна філософія;
- норми поведінки;
- сімейні, трудові відносини.

Відмінності між культурами виражаються у невідповідності установок з приводу влади, значення роботи, ролі жінки в суспільстві, готовності ризикувати. Дослідники встановили, що саме проблеми людини, обумовлені роботою в іншій культурі, як правило, стають причиною невдач. Тому, щоб досягти успіхів, організаціям і керівникам необхідно виявляти культурні розбіжності і відповідним чином змінювати поведінку в міжособистісних контактах, змінювати стиль і методи ділової практики і керівництва.

Різні національні традиції, відмінності у вихованні, культурі зумовлюють і певну специфіку суто ділового етикету в різних країнах. Вчинки і дії, пов'язані з незнанням особливостей національного етикету бізнесу, можуть негативно вплинути на результати ділової взаємодії.

Таким чином, сучасне середовище МЕВ є складною системою, що включає різні категорії елементів, між якими існує міцний взаємообумовлений зв'язок. Ця система здійснює істотний вплив на розвиток МЕВ, національних економік і глобальної економіки в цілому. Особлива роль даної системи полягає в тому, що вона слугує важливим фактором класифікації або систематизації країн. Безперечним є той факт, що без надійних, швидких і стійких мереж транспортних комунікацій, без глобальної економічної інформації неможливе формування і подальший розвиток МЕВ.

3.4. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Умови ХХІ ст., в яких функціонує глобальна економіка та МЕВ як її невід'ємна складова частина, суттєво відрізняються навіть від умов початку 1990-х рр., не кажучи про більш ранні періоди. Ці відмінності визначаються не стільки безперервністю пере-

творень, скільки радикальністю змін, що їх переживає світова економіка. Сьогодні очевидні такі положення, що пояснюють ці радикальні зміни.

1. ***Світ став єдиним.*** Глобальна економіка, з одного боку, є стадією розвитку світової економіки і тому функціонує за єдиними для всього економічного розвитку законами та принципами, але, з іншого боку, представляє самостійну єдину систему із власними законами та правилами, елементи якої перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності не тільки один з одним, а й з елементами інших систем (політичної, правової, біологічної, екологічної тощо). Повна економічна ізоляція будь-якої країни наразі неможлива. Спроби різних тоталітарних режимів, що неодноразово робилися, жити незалежно від світової спільноти до успіху не приводили й привести не могли.

2. ***В основі сучасної глобальної економіки лежать ринкові відносини,*** а економічними лідерами стають країни з найвищим рівнем розвитку цих відносин. Невипадково країни, орієнтовані раніше на ідеали соціалізму, що проповідували переваги централізованої економіки, поставили собі за мету створення ринкових відносин. Це означає визнання необхідності та практичного використання єдиного для всіх країн набору критеріїв оцінки тієї чи іншої країни у світовій ієрархії – рівень розвитку ринкових відносин, що вплинуло на характер МЄВ.

3. ***Істотно змінюються принципи формування економічних та торговельних об'єднань різних країн.*** На перший план дедалі більше висувається принцип насправді реальної вигоди, яку отримують члени регіональних об'єднань. Інший важливий принцип – досягнення приблизно однакового рівня економічного розвитку країн, що входять до регіональних об'єднань, що слугує однією з основних умов успішного їх функціонування.

4. ***Ініціювалися процеси якісного перегрупування країн з різних груп у глобальній економіці.*** Деякі держави, які раніше вважалися високорозвиненими, сьогодні виявилися віднесеними до іншої групи. І навпаки, країни, які раніше належали до категорії країн, що

розвиваються, прискорено наближаються до рівня найбільш розвинених країн, що постійно стимулює процес створення нових об'єднань.

5. Посилюється конкуренція між окремими країнами та групами країн у глобальній економіці. Понад те, вся система МЕВ розвивається дуже нестабільно. У цьому сенсі можна говорити про спонтанний, що важко піддається регулюванню на глобальному рівні, характер МЕВ. Це свідчить про деяке падіння авторитету найбільших міжнародних організацій, утворених ще в середині ХХ ст., функцією яких і є регулювання системи МЕВ у глобальному масштабі.

6. Вісь політичного суперництва за лінією Схід – Захід дедалі виразніше перетворюється на економічну вісь Центр – Периферія. Місце країни у світовій економічній системі визначається її наближеністю до одного з полюсів цієї осі. Нові відносини, що описуються в системі Центр – Периферія, не означають посилення зв'язків між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Швидше навпаки, зміцнюються відносини між близькими за рівнем розвитку країнами, що знаходять відображення у зв'язках Центр – Центр та Периферія – Периферія.

І звичайно, найважливішу роль у розвитку МЕВ відіграють чинники, що вже згадувалися, які характеризують глобальну економіку ХХІ ст., а саме:

7. Прискорення науково-технічного прогресу, що виражається у поширенні нових технологій, включаючи засоби зв'язку та транспортування; глобальна комп'ютеризація економічної діяльності, що відбувається, по-новому ставить питання про ведення міжнародного бізнесу; глобальна цифровізація різко полегшує можливість отримання комерційної, загальноекономічної, спеціальної інформації.

8. Глобальні зміни у сфері довкілля. Вичерпання екологічної бази, необхідної для підтримки виробництва, що постійно розширюється, ставить питання щодо джерел фінансування. Серйозні дії щодо покращення довкілля неминуче призведуть до різкого напруження функціонування глобальної економіки. Кошти для вирішення екологічних проблем можуть бути знайдені або за рахунок країн Центру, що неминуче викличе зниження в них рівня

життя, або за рахунок країн Периферії, що призведе до ще більшої нерівності між Центром і Периферією, оскільки на сьогоднішній день поки не знаходиться шляхів для більш рівномірного розподілу витрат між ними на ці цілі.

9. *Приріст та постійне переміщення населення.* Населення переміщається через тяжке екологічне, незадовільне економічне й політичне становище. Масові міграційні потоки з країн Периферії до країн Центру викликають негативну реакцію у відповідь, що, у свою чергу, входить у протиріччя з вимогами дотримання прав людини, породжуючи схожі економічні та соціальні проблеми.

10. *Збільшення розриву між бідними та багатими країнами.* Деколонізація всередині ХХ ст. у більшості випадків не виправдала сподівань країн, що розвиваються, на економічне процвітання. Подальша їхня дискримінація в міжнародних економічних відносинах, що тривала протягом другої половини ХХ ст., призвела до невдалих спроб країн, що розвиваються, встановити Новий міжнародний економічний порядок (НМЕП). Посилення конкуренції між самими країнами Центру викликає зниження ймовірності спрямування капіталів у менш розвинені країни, що посилюється необхідністю інвестування в економіку країн, що розвиваються, з метою підвищення передбачуваності їхньої поведінки на світових товарних ринках.

11. *Зростання економічної взаємозалежності країн світу* неминуче веде до уніфікації норм права, культурних цінностей, способу життя, стилю поведінки тощо, що стикається з позицією різних груп населення, зацікавлених у збереженні своїх відмінних ознак, національних та історичних цінностей та традицій.

12. *Зростаюча роль недержавних структурних утворень* (як інтеграційних об'єднань, так і ТНК) у вирішенні міжнародних питань, зокрема економічних, ставить питання перерозподілу ролі між основними учасниками міжнародних економічних відносин. Світ рухається до нової соціально-економічної стадії розвитку, за умов якої міжнародне співтовариство регулюватиметься новими принципами та методами.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Середовище міжнародних економічних відносин; внутрішнє середовище МЕВ; зовнішнє середовище МЕВ; зовнішньоекономічна діяльність; природно-географічне середовище; політико-правове середовище; економічне середовище; інфраструктурне середовище; соціально-культурне середовище.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які види можна виокремити у середовищі МЕВ?
2. За якими критеріями поділяється середовище МЕВ і яку має структуру?
3. Які рівні має середовище МЕВ?
4. Схарактеризуйте складові внутрішнього середовища МЕВ.
5. Схарактеризуйте складові зовнішнього середовища МЕВ.
6. Чим відрізняється правове середовище МЕВ від політичного?
7. Чим відрізняється економічне середовище МЕВ від соціально-культурного?
8. Розкрийте своє розуміння єдиного світу.
9. Наведіть приклади посилення конкуренції між окремими країнами та групами країн у глобальній економіці.
10. Обґрунтуйте Вашу думку щодо наслідків зростання економічної взаємозалежності країн світу.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Середовище міжнародних економічних відносин – це:
 - а) значні сили суспільства, які впливають на всі господарські суб'єкти, що знаходяться в мезосередовищі і мікросередовищі;
 - б) зовнішні по відношенню до суб'єктів міжнародних економічних відносин умови реалізації форм і видів різних рівнів МЕВ;
 - в) внутрішня будова системи МЕВ зі своїми внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку;
 - г) сукупність внутрішніх умов та зовнішніх чинників, з урахуванням і в межах яких формуються і функціонують МЕВ.

2. Зовнішнє середовище МЕВ – це:

- а) значні сили суспільства, які впливають на всі господарські суб'єкти, що знаходяться в мезосередовищі і мікросередовищі;
- б) зовнішні по відношенню до суб'єктів міжнародних економічних відносин умови реалізації форм і видів різних рівнів МЕВ;
- в) внутрішня будова системи МЕВ зі своїми внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку;
- г) сукупність внутрішніх умов та зовнішніх чинників, з урахуванням і в межах яких формуються і функціонують МЕВ.

3. Внутрішнє середовище МЕВ – це:

- а) значні сили суспільства, які впливають на всі господарські суб'єкти, що знаходяться в мезосередовищі і мікросередовищі;
- б) зовнішні по відношенню до суб'єктів міжнародних економічних відносин умови реалізації форм і видів різних рівнів МЕВ;
- в) внутрішня будова системи МЕВ зі своїми внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку;
- г) сукупність внутрішніх умов та зовнішніх чинників, з урахуванням і в межах яких формуються і функціонують МЕВ.

4. Макросередовище МЕВ – це:

- а) значні сили суспільства, які впливають на всі господарські суб'єкти, що знаходяться в мезосередовищі і мікросередовищі;
- б) зовнішні по відношенню до суб'єктів міжнародних економічних відносин умови реалізації форм і видів різних рівнів МЕВ;
- в) внутрішня будова системи МЕВ зі своїми внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку;
- г) сукупність внутрішніх умов та зовнішніх чинників, з урахуванням і в межах яких формуються і функціонують МЕВ.

5. Правове середовище МЕВ – це:

- а) система соціально-культурних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;
- б) сукупність економічних чинників та умов розвитку МЕВ;

в) сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

г) нормативно-законодавча база, яка впливає на поведінку учасників МЕВ.

6. Політичне середовище МЕВ – це:

а) система соціально-культурних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

б) сукупність економічних чинників та умов розвитку МЕВ;

в) сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

г) нормативно-законодавча база, яка впливає на поведінку учасників МЕВ.

7. Економічне середовище МЕВ – це:

а) система соціально-культурних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

б) сукупність економічних чинників та умов розвитку МЕВ;

в) сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

г) нормативно-законодавча база, яка впливає на поведінку учасників МЕВ.

8. Соціально-культурне середовище МЕВ – це:

а) система соціально-культурних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

б) сукупність економічних чинників та умов розвитку МЕВ;

в) сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ;

г) нормативно-законодавча база, яка впливає на поведінку учасників МЕВ.

9. У межах економічного середовища МЄВ виокремлюють:

- а) політичне середовище;
- б) інфраструктурне та технологічне середовище;
- в) соціально-культурне середовище;
- г) природно-географічне середовище.

10. Напрямки розвитку середовища МЄВ у глобальній економіці включають:

- а) зростання економічної взаємозалежності країн світу;
- б) збільшення розриву між бідними та багатими країнами;
- в) прискорення науково-технічного прогресу;
- г) все вище перераховане.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
3. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
4. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
5. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
6. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.

РОЗДІЛ 2

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕМА 4

ФОРМУВАННЯ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

- 4.1. *Організаційні форми міжнародного поділу праці та передумови його формування*
- 4.2. *Форми та переваги участі країн у міжнародному поділі праці у глобальній економіці*
- 4.3. *Чинники розвитку міжнародного поділу праці у глобальній економіці*
- 4.4. *Показники, що характеризують рівень участі країн у міжнародному поділі праці*

4.1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Економічний прогрес суспільства, як відомо, найтіснішим чином пов'язаний із поділом праці.

Суспільний поділ праці передбачає спеціалізацію груп населення, зайнятих в окремих галузях діяльності, видах виробництв, що на певному етапі економічного розвитку стає істотним чинником господарського зростання, забезпечення виробництва необхідних товарів та послуг.

Такий поділ праці спочатку розвивався та складався в межах окремих суспільств, національних економік. Лише на певному етапі він вийшов за ці межі, що зумовило нову якість обміну, створило стійку

основу взаємодії національних господарств, яка постійно розширюється, розвитку різних форм міжнародних економічних відносин між ними.

Суспільний поділ праці за родом діяльності розвивається за двома напрямками – вертикальним та горизонтальним.

Вертикальний поділ праці спостерігається, коли різні виробники формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують ряд послідовних виробничих операцій.

Горизонтальний поділ праці передбачає виготовлення окремими виробниками складових, які поєднуються у технічно складному виробі.

Економічна наука виробила класифікацію суспільного поділу праці, що логічно й хронологічно відображає відповідні етапи розвитку продуктивних сил.

Територіальний поділ праці (іноді ототожнюється з географічним поділом праці) в широкому розумінні – форма суспільного поділу праці, що є виділенням і відокремленням галузей господарства і видів людської діяльності, а також спеціалізацією окремих регіонів, країн і народів на виробництві певних видів продукції для подальшої їх реалізації на зовнішньому ринку. Він обумовлений економічними, соціальними, природними, національно-історичними особливостями різних країн і територій та їх економіко-географічним положенням.

Територіальний поділ праці – окремий випадок вертикального та горизонтального суспільного поділу праці, який має ще й функціональні підрозділи:

- загальний – поділ праці між великими сферами матеріального і нематеріального виробництва, такими як промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок тощо;
- частковий – поділ праці за галузями і підгалузями, такими як важка та легка промисловість, скотарство і землеробство, а також усередині них, наприклад, нафтовидобуток, металургія та автомобілебудування в межах важкої промисловості;
- одиничний – поділ праці в межах одного підприємства (виробництва), при цьому підприємство (виробництво) трактується як цикл створення закінченого товару.

Виробничий процес, що розбивається на відносно самостійні фази, не може не концентруватися на окремих видах і стадіях виробництва на певній території – в окремих країнах і регіонах. Таким чином формуються два види територіального поділу праці:

- 1) міжрегіональний – між регіонами однієї і тієї ж країни;
- 2) міжнародний – між різними країнами.

Функціональні та територіальні види поділу праці у їх взаємозв'язку утворюють систему його суспільно-територіальної організації (рис. 4.1).

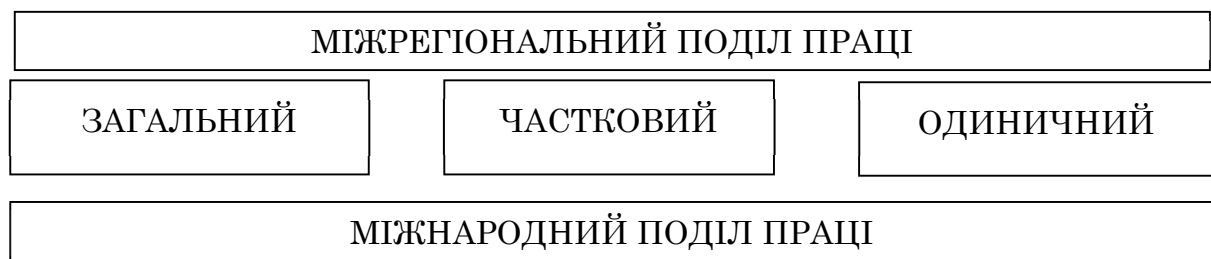


Рис. 4.1. Видова структура системи суспільно-територіальної організації праці

Як видно з рис. 4.1, міжнародний поділ праці є складовою частиною системи його суспільно-територіальної організації і виступає найвищим рівнем територіального поділу праці. Його виникнення стало початком формування міжнародного ринку, світової системи господарства та інтеграційних процесів.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Передумовою виникнення МПП є **міжнародний поділ факторів виробництва** – зосередження окремих факторів виробництва, що історично склалося, в різних країнах, що є основою виробництва ними певних товарів, економічно більш ефективних, ніж в інших країнах.

Як відомо, класифікація факторів виробництва відбувається за двома критеріями:

- 1) За походженням:
 - основні – що дісталися від природи або в результаті тривалого історичного розвитку (площа, чисельність населення тощо);

- розвинені – що були придбані в результаті інтенсивного пошуку і капіталовкладень протягом усього економічного розвитку.

2) За характером використання:

- загальні – які можна використовувати в різних галузях і виробництвах;
- спеціальні – які можна використовувати тільки в певних галузях.

4.2. ФОРМИ ТА ПЕРЕВАГИ УЧАСТІ КРАЇН У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Міжнародний поділ праці закріплює окремі галузі господарства за певними країнами та регіонами світу, обумовлюючи тим самим їхню господарську спеціалізацію і відповідну структуру експорту товарів і послуг. Подальший розвиток і поглиблення експортної спеціалізації країни (регіону) веде до спеціалізації та експорту капіталу (міжнародного інвестування), що, в свою чергу, здійснює зворотний вплив на міжнародний поділ праці, оскільки змінює географію виробництва товарів і послуг у глобальному вимірі (рис. 4.2).

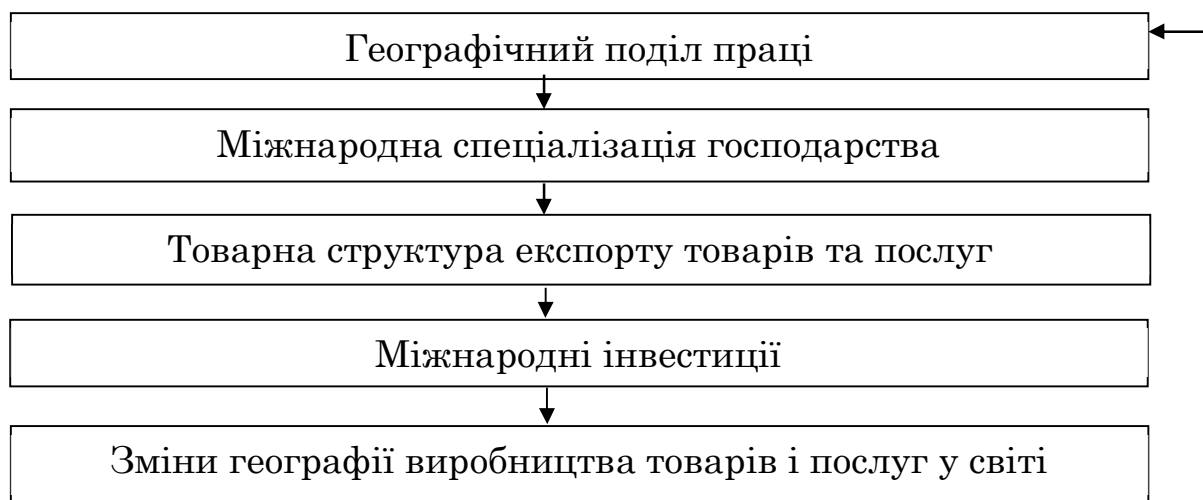


Рис. 4.2. Взаємодія географічного поділу праці
з міжнародною спеціалізацією, світовою структурою експорту
та міжнародними інвестиціями

Участь у міжнародному поділі праці дає можливість кожній країні мати доступ до освоєння природних ресурсів світу, незалежно від їх розміщення, дозволяє найбільш повно і з найменшими витратами забезпечувати ними свої потреби.

Існує декілька організаційних форм участі країн у міжнародному поділі праці, а саме:

1. **Політика автаркії (економічна ізоляція)** – країна відмовляється від будь-яких видів економічних зв'язків з іншими державами. Свого часу такого курсу в міжнародних відносинах дотримувалися феодальні Китай, Японія. У XX столітті певною мірою така ж політика була характерна для соціалістичної Албанії, КНДР, М'янми.

2. **Політика вільної торгівлі**, яка повністю відкриває внутрішній ринок для міжнародної торгівлі. Свого часу затіятим прихильником такої політики була Велика Британія, що мала значні переваги у виробничих технологіях і морських комунікаціях порівняно з іншими країнами. Однак її пропозиція «відкритих для торгівлі кордонів» успіху не мала, оскільки інші держави побоювалися могутньої конкуренції Великої Британії, яка могла б придушити виробництво їхніх національних економік своїми висококонкурентними товарами. В даний час принцип вільної торгівлі прагнуть упровадити в міжнародну практику за допомогою механізмів Світової організації торгівлі (СОТ) високо-розвинені країни.

3. **Політика протекціонізму**. Зараз є найбільш поширеною. Кожна країна захищає свій внутрішній ринок від іноземної конкуренції за допомогою митних тарифів і квот. У наш час такий напрямок у зовнішньоекономічних зв'язках отримав назву «помірної торговельної політики», що поєднує в розумних пропорціях елементи вільної торгівлі і протекціонізму.

Двома напрямками міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація та обумовлена нею міжнародна кооперація виробництва (рис. 4.3).

Економічне співробітництво почало розвиватися приблизно 10 тисяч років тому. Надлишками виготовленої продукції обмінювалися спочатку сусідні племена, окремі сім'ї та особи, а потім і держави.

Купецькі каравани перетинали пустелі, а торгові судна прокладали міцні шляхи господарської взаємодії віддалених один від одного держав. Це були перші спроби економічного зближення народів, багато в чому обумовлені природними і географічними відмінностями.

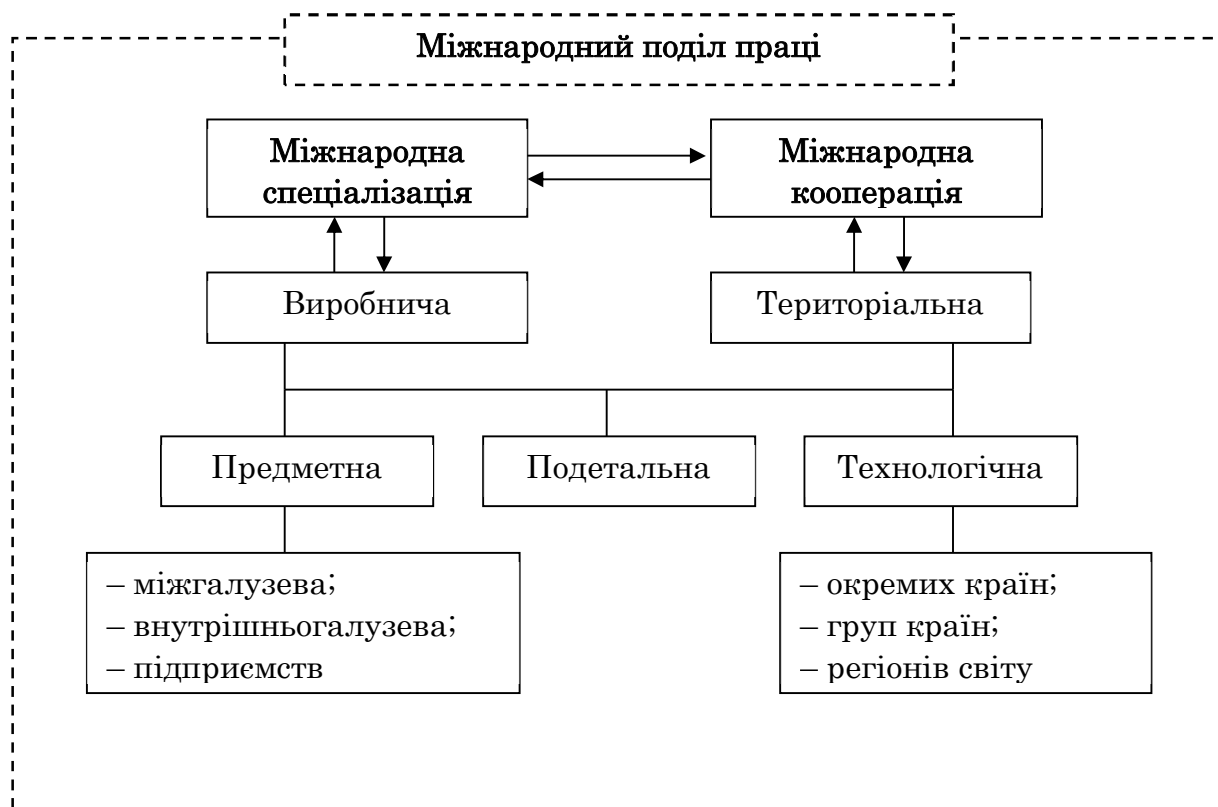


Рис. 4.3. Напрями міжнародного поділу праці: міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація

У мануфактурний період розвитку капіталістичної системи господарювання (з XVI ст. до середини XVIII ст.) міжнародний поділ праці обмежувався переважно двосторонніми відносинами між країнами. Промисловість, що тільки розвивалась, була тісно пов'язана з національними ринками, експортні товари вироблялися головним чином із національної сировини у відносно невеликих обсягах, характерних для ручної праці.

Перехід від мануфактури до машинної індустрії означав технічний переворот у виробництві, або промислову революцію. «Піонером» великої машинної індустрії стала Англія, де промислова революція почалася з найважливішої галузі економіки – текстильного виробництва –

і зайняла проміжок часу з останньої третини XVIII ст. до завершення першої чверті XIX ст. Удосконалювалася техніка ткацтва, з'явилися машини, що приводяться в рух силою води. У 1785 р. був винайдений механічний ткацький верстат, який з часом повністю витіснив ручне ткацтво. Парова машина в Англії була винайдена в 1784 р. і стала швидко поширюватися за межами країни, а вже в 1825 р. в Англії була побудована перша залізниця. З'явилася галузь промисловості – машинобудування. Для виробництва машин, паровозів, рейок, пароплавів знадобилося дуже багато вугілля та сталі. Почала швидко розвиватися металургія. Внаслідок промислової революції Англія перетворилася на промислову майстерню всього світу. Процес формування міжнародного поділу праці між країнами став особливо інтенсивним, зміцнилися взаємозв'язки національних господарств, проявилася їхня взаємодоповнюваність. До кінця XIX – початку XX ст. із розвитком масового «космополітичного» виробництва процес формування міжнародного поділу праці в основному завершився.

Поряд із суто торговельними світогосподарськими зв'язками все більший розвиток отримували міжнародні виробничі зв'язки, великі масштаби вивезення капіталу, переважно у відсталі країни, де заробітна плата низька, сировина дешева, а ціна землі відносно невисока. Найважливішим наслідком вивозу капіталу стало зростання суперництва між країнами, боротьба за найбільш вигідні сфери застосування капіталу. До Першої світової війни головними країнами з вивезення капіталу були Англія, Франція і Німеччина.

Таким чином, міжнародний поділ праці можна визначити як найвищий щабель розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, який спирається на стійку, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Міжнародний поділ праці виступає в якості об'єктивної основи міжнародного обміну товарами, послугами, знаннями виробничого, науково-технічного, торговельного та іншого співробітництва між

країнами світу. Саме участь у МПП є найважливішою матеріальною передумовою ефективної економічної взаємодії держав.

Сутність сучасного МПП виявляється в діалектичній єдності розчленовування й об'єднання процесу виробництва у світовому масштабі. Виробничий процес виходить за національні межі, передбачає спеціалізацію окремих країн та їхніх суб'єктів господарювання на різних видах трудової діяльності, а також подальший обмін між ними виробничими продуктами.

Основним спонукальним мотивом участі в МПП для всіх країн світу, незалежно від їхніх соціально-економічних розходжень, є їхнє прагнення до отримання економічних вигод. Наприклад, у сучасних умовах до числа загальнолюдських мотивів участі в МПП, а також використання його можливостей можна віднести необхідність вирішення глобальних проблем людства спільними зусиллями всіх країн світу. Діапазон таких проблем дуже великий: від охорони навколишнього середовища та вирішення продовольчої проблеми в планетарному масштабі до освоєння космосу.

МПП забезпечує державам певні переваги. Завдяки участі в ньому вони можуть підвищити ефективність національної економіки та добробут свого населення, що зумовлено такими можливостями МПП:

- участь у МПП дає змогу повніше користуватися перевагами спеціалізації на рівні країни, раціональніше використовувати свої ресурси, збільшувати загальний обсяг виробництва;
- виробництво товарів може бути ефективним лише за умов масового виробництва і, відповідно, витрат, що постійно зменшуються. Місткість же внутрішнього ринку часто є недостатньою для використання переваг великомасштабного виробництва повною мірою. Особливо це стосується невеликих країн;
- МПП сприяє повнішому задоволенню потреб населення країни. Інакше багато країн залишились би без товарів, до яких звикло їхнє населення, але власних можливостей для їх виробництва немає або воно нерациональне;
- участь у МПП призводить до посилення конкуренції та підвищення якості вітчизняних товарів;

- поглиблення МПП є своєрідним фундаментом для політики мирного співіснування та успішної політичної співпраці країн.

Недосконалість міжнародного поділу праці проявляється в тому, що: з одного боку, утворюється вузька група країн, розвинених в промисловому відношенні. У цих країнах виникає комплекс взаємопов'язаних галузей, з іншого боку, велика група країн перетворюється на аграрно-сировинні придатки перших країн. Їхня економіка спеціалізується на виробництві одного-двох сільськогосподарських або сировинних товарів. Однобока спеціалізація окремих країн слугує гальмом економічного зростання. Цю нерівномірність міжнародного поділу праці можна пояснити тим, що на нього впливає система факторів.

4.3. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Існує низка чинників, що дають тій чи іншій країні переваги у виробництві різних видів продукції і тим самим сприяють поглибленню міжнародного поділу праці. Чинники розвитку міжнародного поділу праці охоплюють (рис. 4.4):

1. ***Природно-географічні відмінності***, а саме: природно-кліматичні умови країни; природні ресурси; величину території; чисельність населення, економіко-географічне положення. Наприклад, сприятливі кліматичні умови Кіпру обумовлюють спеціалізацію на експорті туристичних, рекреаційних послуг, а розвідані запаси нафти на Близькому Сході визначили експорт цього стратегічного ресурсу низкою арабських країн. Невеликий розмір території Японії став причиною затребуваності з 70-х років XX ст. спочатку на національному, а потім і на світовому ринку компактних товарів і технологій. Надлишкова в більшості держав чисельність населення прямо впливає на перенесення туди великими корпораціями найбільш трудомістких стадій виробничого циклу (наприклад, збірки), що дозволяє досягти істотної економії на витратах виробництва за рахунок більш низької, ніж у

розвинених країнах, заробітної плати. Економіко-географічне положення Італії, наприклад, вплинуло на активний розвиток зовнішньоторговельних зв'язків цієї країни і сприяло появі саме там на початку XV століття першого в історії банку, який здійснює міжнародні операції.

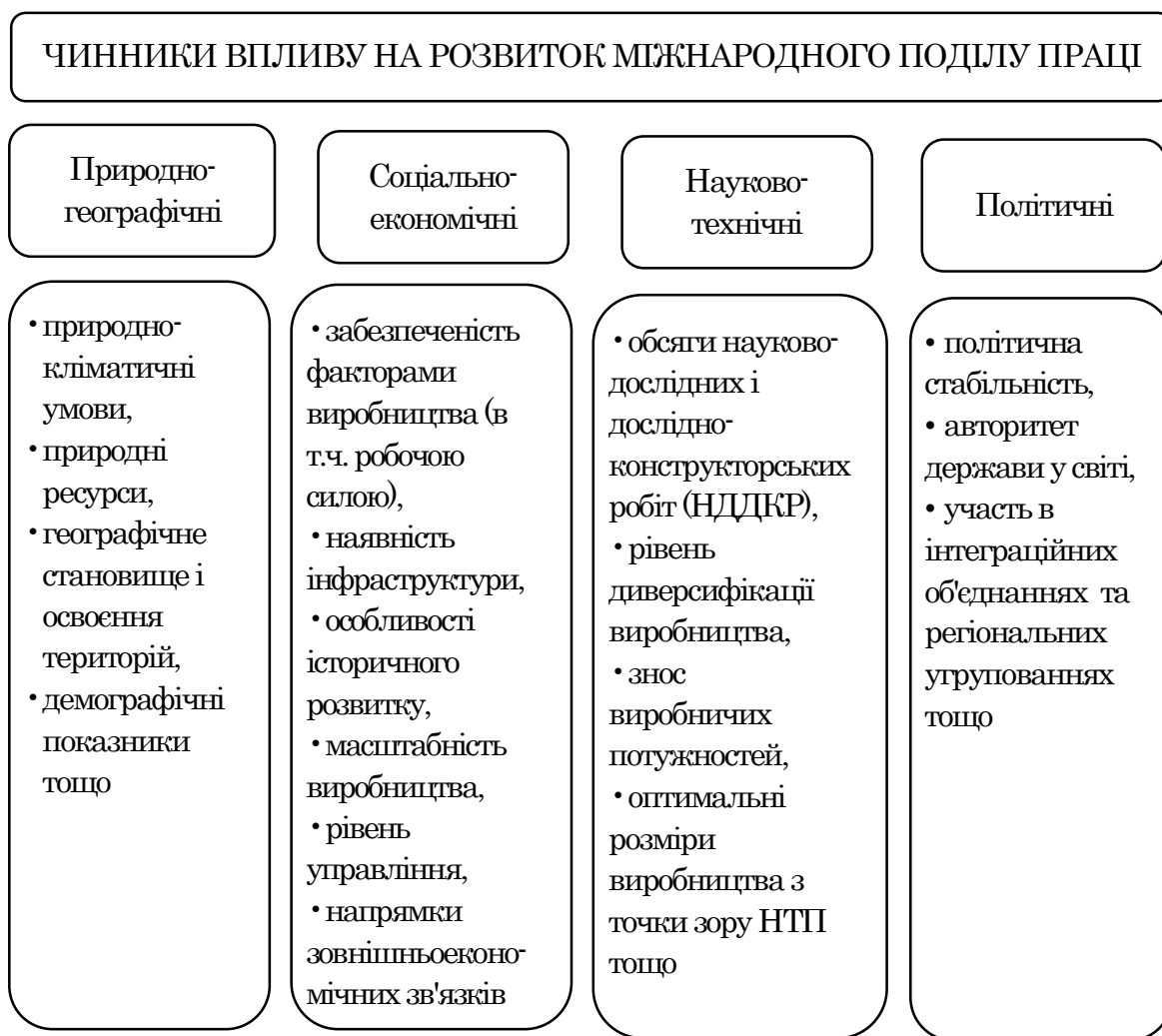


Рис. 4.4. Чинники впливу на розвиток міжнародного поділу праці

2. Соціально-економічні умови – особливості історичного розвитку виробничих традицій і традиційних зовнішніх зв'язків; досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку; соціальний тип і механізм організації національного виробництва, соціальна природа і механізм організації зовнішньоекономічних відносин. У XX ст. до соціально-економічних явищ, що впливають на поглиблення міжнародного поділу праці, додалися такі фактори, як:

- тип господарювання і характер зовнішньоекономічних зв'язків країни: ринкові засади і відкритість національної економіки підвищують ступінь включення країни в МПП;

- економічна експансія транснаціональних корпорацій (ТНК), яка позначилася на МПП за трьома напрямками:

- 1) географічний розподіл виробництва і виробничих потужностей у світі;

- 2) формування торгових потоків у світовій торгівлі;

- 3) «невидима» роль у перерозподілі додаткової вартості.

Саме ТНК надали новий вигляд МПП: від простого обміну країн сировиною і готовою продукцією, наявних у них у надлишку, до обміну напівфабрикатами, вузлами і деталями. Розвиваючи, таким чином, МПП, міжнародні корпорації одночасно і гальмують його, скорочуючи обсяг товарної торгівлі за рахунок вирівнювання умов виробництва і згладжування галузевих відмінностей між країнами;

- розвиток процесів регіональної економічної інтеграції, який значно поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперування між країнами-членами об'єднань.

3. **Науково-технічний прогрес**, під впливом якого участь країни в міжнародному поділі праці поступово стає менш залежною від природних умов. Удосконалення інформаційної техніки, впровадження її в усі найважливіші сфери суспільного життя змінює усталений поділ праці та пропорції його розподілу між країнами, галузями, регіонами, перетворюючи одночасно форми його організації. Скажімо, Японія, яка не володіє корисними копалинами, що потрібні для виробництва продукції машинобудування, в результаті лідерства у відповідних наукових розробках є нині одним з найбільших експортерів саме цієї продукції.

4. **Політичні чинники**, які включають політичну стабільність, авторитет держави у світі, участь в інтеграційних об'єднаннях та регіональних угрупованнях тощо.

Слід зазначити, що головним чинником формування міжнародного поділу праці стає НТП, а також зростаюча кількість приладів, машин, устаткування. Великий вплив здійснюють на суспільно-політичний устрій держави соціально-економічна структура, взаємодія різних

економічних інтеграційних угруповань. Науково-технічні досягнення змінюють сформовані пропорції МПП, його розподіл між галузями, країнами і регіонами, перетворюючи форми його організації.

На розвитку МПП позначається і такий чинник, як відмінності у звичках, смаках і перевагах між країнами. Навіть коли дві країни забезпечені однаковими ресурсами і використовують їх з однаковою ефективністю, кожна з них буде збирати «свої» плоди від спеціалізації, якщо смаки та уподобання населення обох країн значно відрізняються. Диференціація переваг у споживанні призводить до торгівлі між країнами, а торгівля, у свою чергу, сприяє спеціалізації, якщо дана країна бажає використовувати її порівняльну перевагу. Так, Норвегія і Швеція ловлять рибу і виробляють м'ясо приблизно в однакових умовах і кількостях, однак шведи віддають перевагу м'ясу, а норвежці – рибі.

Слід мати на увазі, що вищевказані чинники не абсолютні у своєму прояві. Їхній вплив тією чи іншою мірою може бути скоригованим, наприклад, зміною конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках, зовнішньоторговельною політикою держави.

Ступінь розвитку міжнародного поділу праці визначається участю окремих компаній, країн, регіональних політичних блоків у міжнародному обміні та певними показниками.

4.4. ПОКАЗНИКИ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ РІВЕНЬ УЧАСТІ КРАЇН У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

Для характеристики різних аспектів участі країни в міжнародному поділі праці необхідно насамперед знати обсяг **валового внутрішнього продукту (ВВП)** країни. Величина ВВП є вихідним параметром при проведенні аналізу багатьох особливостей стану міжнародного поділу праці, оскільки вона характеризує одну з важливих його сторін – зосередження зусиль окремих країн на виробництві частини валового світового продукту. При знаходженні показника концентрації виробництва ВВП в одній з країн необхідно мати відомості про обсяг його виробництва як в окремих країнах, так і в усіх інших країнах світу. На

основі цих даних встановлюється питома вага кожної країни у виробництві валового світового продукту, а потім можна знайти число країн, в яких зосереджена основна частина його виробництва.

Питома вага країни в загальному виробництві країн світового економічного співтовариства визначає місце її економіки в системі міжнародного виробництва. Залежно від різних обставин це місце може бути першим, другим, третім чи останнім. Але жоден із цих детермінантів ще не дає уявлення про рівень включення національної економіки країни в систему міжнародного поділу праці. Наприклад, країна може займати провідне становище за обсягом ВВП і в той же час перебувати на досить низькому рівні участі в міжнародному поділі праці. Це означає, що ступінь включення в МПП національної економіки не відповідає тому місцю, яке вона займає у світовому виробництві. Іншими словами, велика чи мала величина обсягу ВВП ще не свідчить про певний рівень участі країни в системі МПП.

Щоб досить обґрунтовано судити про ступінь залучення ресурсів країни в процес міжнародного поділу праці, необхідно поряд із концентрацією виробництва використовувати і відомості про розвиток зовнішньої торгівлі між цією країною та іншими учасниками МПП. Саме дані про *стан зовнішньої торгівлі* показують, що валовий внутрішній продукт в окремих країнах витрачається не тільки для задоволення внутрішніх потреб, але і йде на продаж на світовому ринку. Питання про те, яку сторону зовнішньої торгівлі потрібно брати для проведення аналізу – експорт, імпорт або товарообіг в цілому, – залежить від конкретних цілей розробника. Видається, що при розгляді ступеня залучення всіх ресурсів країни до процесу міжнародного поділу праці можна застосовувати всі ці параметри, хоча їхнє значення і різне.

Дані про обсяг ВВП окремих країн і величину їхнього валового експорту на світовий ринок є вихідними моментами для визначення ступеня залучення ресурсів країни до процесу міжнародного поділу праці. Показник цей розраховується шляхом відношення величини всього експорту окремої країни на світовий ринок до обсягу її валового внутрішнього продукту. Отриманий таким шляхом підсумок і є реальним показником участі країни в міжнародному поділі праці, адже він

представляє частку ресурсів окремої країни, дійсно залучених до процесу міжнародного поділу праці. Зазвичай цей показник називається **експортною квотою**.

Експортна квота має важливе аналітичне значення. По-перше, вона свідчить про ступінь залежності виробництва національної економіки від збуту своїх товарів на ринках інших країн. По-друге, частка експорту у валовому внутрішньому продукті показує можливості даної країни виробляти певну кількість продукції для продажу на світовому ринку.

Важливим показником, що застосовуються для вимірювання ступеня залучення всіх ресурсів окремої країни до системи міжнародного поділу праці, є **коефіцієнт випередження темпами зростання валового експорту темпів зростання валового внутрішнього продукту** даної країни. Вище зазначалося, що відношення експорту до обсягу ВВП показує ступінь залучення ресурсів країни до системи міжнародного поділу праці, отже, на основі порівняння темпів зростання експорту з темпами зростання валового внутрішнього продукту можна вже судити про перспективи зміни цього рівня, тобто про тенденції зміни ступеня участі країни у МПП.

На практиці можливі різні напрями зміни коефіцієнта випередження. Якщо темпи зростання всього експорту випереджають темпи зростання виробництва всієї сукупності товарів і послуг в країні, то можна говорити про подальше залучення всіх її ресурсів у міжнародний поділ праці. У тих випадках, коли випередження темпів зростання валового експорту порівняно з темпами росту ВВП виявляється з недостатньою послідовністю, в наявності певні невикористані можливості для подальшого включення ресурсів у систему МПП. Нарешті, відставання темпів зростання експорту від темпів зростання загального обсягу вироблених товарів і послуг свідчить про ослаблення процесу втягування ресурсів даної країни в систему міжнародного поділу праці.

Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту темпів зростання ВВП відображає не тільки динаміку експорту, але й одночасно характеризує тенденцію розвитку концентрації виробництва

валового внутрішнього продукту в окремих країнах, тобто відображає розвиток обох сторін міжнародного поділу праці.

Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту темпів зростання виробництва може бути використаний для порівняльного аналізу. Зіставлення національних коефіцієнтів випередження дозволяє виявити певні національні особливості участі тієї чи іншої країни в міжнародному поділі праці. Неважко здогадатися, що будуть більш активно задіяні в систему МПП ресурси тієї країни, у якої цей коефіцієнт вище, ніж у її партнерів.

Про ступінь включення економіки країни в міжнародні економічні відносини можна судити і за іншими показниками. Так, поряд з експортною квотою слід для цієї мети використовувати і величину валового імпорту. Відношення валового імпорту даної країни до її валового внутрішнього продукту називається **ІМПОРТНОЮ КВОТОЮ**.

Імпортна квота показує, яку частину імпорт становить від ВВП. Її можна зіставити з експортною квотою й таким чином встановити співвідношення між експортом й імпортом. Вони можуть бути рівні, але найчастіше ці величини не збігаються.

Для вимірювання ступеня включення країни в МПП застосовується і **коефіцієнт випередження темпами зростання імпорту темпів зростання валового внутрішнього продукту**. На відміну від імпортної квоти цей показник дає уявлення про тенденції розвитку імпорту, про ступінь залежності національної економіки від закупівель товарів за кордоном.

Нарешті, для виміру рівня розвитку зовнішньоекономічних зв'язків даної країни використовують і **ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНУ КВОТУ**, що являє собою відношення величини зовнішньоторговельного **обігу** країни до обсягу її валового внутрішнього продукту. Зовнішньоторговельна квота показує загальний обсяг зовнішнього товарообігу даної країни з країною-партнером або з усім світовим співтовариством, але не дає при цьому його якісної характеристики. Припустимо, що експорт країни А в країну Б у 2005 р. становив 5 млрд дол., а імпорт з неї також 5 млрд дол., тоді весь зовнішньоторговельний **обіг** країни А дорівнював 10 млрд дол. Якщо в 2010 р. взаємний товарообіг цих країн досяг 20 млрд дол., то неясно, кому це більш корисно. Очевидно для відповіді на це питання

потрібно знати зміни величин експорту та імпорту кожної з названих країн. Припустимо, що експорт країни А як і раніше становить 5 млрд доларів, а імпорт – 15 млрд доларів, то тепер ясно, що зростання її зовнішнього товарообігу сталося в результаті збільшення імпорту з країни Б, яка і виявилася у вигапі при розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з країною А. Зовнішньоторговельна квота як показник розвитку МПП має обмежений характер, і для цієї мети краще використовувати експортну та імпортну квоти.

Крім розглянутих показників, що характеризують ступінь залучення ресурсів до системи міжнародного поділу праці, існує група інших показників, вивчення яких допомагає простежити розвиток окремих аспектів цього процесу, наприклад, встановити місце якого-небудь міжнародного регіону (ЄС, Північної Америки, Африки і т. п.) у всій системі зовнішньоекономічних зв'язків окремої країни. У цьому випадку так само, як і при визначенні рівня залучення ресурсів країни в МПП, можна вжити дані з експорту, імпорту і зовнішнього товарообігу. Однак ніщо не заважає провести аналіз на основі даних по одному з цих параметрів. Зокрема, ми розглянемо лише ті показники, які застосовуються при проведенні експортних операцій.

Одним із показників, що характеризують місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремої країни, слугує доля експорту в певний міжнародний регіон у її валовому експорті. Цей показник обчислюється на основі даних про продажі окремої країни в країни регіону в її валових постачаннях на світовий ринок.

Сама по собі частка експорту окремої країни в якийсь регіон світу в її валовому експорті ще нічого не говорить про ступінь розвитку розподілу праці між зазначеними партнерами. Припустимо, що ця частка зросла на 20 %, але якщо в той же час обсяг валового внутрішнього продукту збільшився в два рази, то можна вважати, що зріс ступінь розвитку розподілу праці між країною і міжнародним регіоном. Яке ж практичне значення має в такому випадку збільшення частки експорту країни в певний міжнародний регіон у її валовому експорті? Значення цього показника полягає в тому, що він розкриває місце міжнародного регіону в загальній системі зовнішньоекономічних

зв'язків даної країни. Гіпотетичне зростання частки експорту окремої країни в якийсь регіон на 20 % означає, що темпи розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків із цим регіоном на 20 % вище порівняно з попереднім періодом.

Важливим показником, що використовується для характеристики стану зовнішньоекономічних зв'язків, є коефіцієнт зміни величини експорту окремої країни в даний регіон порівняно зі зростанням її валових поставок на світовий ринок. Цей коефіцієнт також називають коефіцієнтом випередження. Він обчислюється відношенням темпів зростання експорту окремої країни у відповідний регіон до темпів зростання її валових поставок на світовий ринок. Цей коефіцієнт, як і частка експорту окремої країни в регіон в її валовому експорті, ще не показує рівня розвитку розподілу праці між ними. Його значення полягає в тому, що він дає уявлення про швидкість розвитку взаємного економічного співробітництва країни з групою країн порівняно з розвитком усієї системи зовнішньоекономічних зв'язків. На підставі цього показника можна судити про те, як змінюється місце даного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Крім цих показників, існують інші, які дозволяють визначити місце окремих країн у системі взаємних економічних відносин країн даного регіону. Одним із таких показників є частка експорту окремої країни у взаємному експорті групи країн. Взаємний експорт – це сукупний експорт країн-партнерів на регіональний ринок. Хоча взаємний експорт групи країн у остаточному підсумку і визначається загальним обсягом їхнього спільного виробництва, але твердої залежності між цими величинами не існує. За одних умов взаємний експорт може розвиватися паралельно з виробництвом, за інших – відставати. Оптимальним варіантом є той, при якому взаємний експорт випереджає зростання загального обсягу виробництва: відбувається більш глибоке залучення ресурсів країни в процес МПП.

У рівній мірі і частка експорту окремих країн у взаємному експорті регіональної групи не має стабільного характеру. Вона змінюється не тільки залежно від величини експорту інших країн, але й від рівня вітчизняного виробництва всієї сукупності товарів і послуг, від обсягу

їхнього споживання всередині країни та від інших факторів. Зміни частки експорту окремих країн у взаємному експорті можуть йти в різних напрямках. Її збільшення свідчить про зростання ролі даної країни у взаємному обміні країн.

Частка експорту окремої країни у взаємному експорті даної групи країн дає об'ємне уявлення про участь цієї країни в їхньому зовнішньому обміні. Про тенденції ж розвитку цієї величини можна судити за коефіцієнтом випередження темпами зростання експорту окремої країни визначеного регіону темпів взаємного експорту країн даного регіону. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вагомішу роль дана країна відіграє у взаємному експорті регіональної групи. Про співвідношення всіх розглянутих показників дає уявлення таблиця 4.1.

Таблиця 4.1

Класифікація показників, що характеризують участь окремої країни в міжнародному поділі праці

№ з/п	Найменування показників
Група А	
Рівень розвитку МПП на прикладі експортно-імпортних операцій	
1	Експортна квота країни у ВВП
2	Коефіцієнт випередження темпами росту експорту темпів росту ВВП
3	Імпортна квота країни у ВВП
4	Коефіцієнт випередження темпами росту імпорту темпів росту ВВП
5	Зовнішньоторговельна квота
Група Б	
Місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн на прикладі експортних операцій	
6	Доля експорту країни в міжнародний регіон в її валовому експорті
7	Коефіцієнт випередження темпами росту експорту країни в міжнародний регіон темпів росту її валового експорту
8	Частка експорту окремої країни у взаємному експорті країн міжнародного регіону
9	Коефіцієнт випередження темпами росту експорту окремої країни в міжнародний регіон темпів росту взаємного експорту групи країн регіону

Слід зауважити, що поряд із вимірюванням розвитку поділу праці в народногосподарській, внутрішньо- та міжгалузевій формах на основі викладеної методології можна проаналізувати різні аспекти

участі національної економіки та її окремих підрозділів у МПП. Наприклад, можуть бути вивчені стан питомої ваги галузі у вартості експорту країни на світовому ринку, темпи зростання галузей міжнародної спеціалізації порівняно з темпами зростання всієї промисловості країни тощо.

Реалізація переваг МПП у процесі міжнародного обміну будь-якої країни за сприятливих умов забезпечує: по-перше, отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів і послуг, по-друге, економію внутрішніх ресурсів через відмову від національного виробництва при використанні більш дешевого імпорту.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Територіальний поділ праці; міжнародний поділ праці; вертикальний поділ праці; горизонтальний поділ праці; міжнародний поділ факторів виробництва; функціональні підрозділи поділу праці; чинники розвитку міжнародного поділу праці; експортна квота; імпортна квота; зовнішньоторговельна квота.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення суспільного поділу праці.
2. Чим відрізняється вертикальний та горизонтальний суспільний поділ праці?
3. Розкрийте економічну сутність територіального поділу праці.
4. Розкрийте економічну сутність міжнародного поділу праці.
5. Надайте класифікацію міжнародного поділу праці.
6. Наведіть приклади вертикального та горизонтального суспільного поділу праці.
7. Що означає міжнародний поділ факторів виробництва?
8. Окресліть основні чинники міжнародного поділу праці.
9. Схарактеризуйте особливості розвитку МПП у глобальній економіці.
10. Які переваги дає країні участь у міжнародному поділі праці?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Напрямами розвитку міжнародного поділу праці є:
 - а) прискорення темпів виводу капіталу;
 - б) економічна інтеграція;
 - в) міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва;
 - г) прискорення міжнародної торгівлі.

2. Вертикальним суспільним поділом праці є:
 - а) формування різними виробниками однолінійного технологічного ланцюга та виконання ними низки послідовних виробничих операцій;
 - б) виготовлення окремими виробниками складових, які поєднуються у технічно складному виробі;
 - в) спеціалізація окремих регіонів, країн і народів на виробництві певних видів продукції для подальшої їхньої реалізації на зовнішньому ринку;
 - г) найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

3. Горизонтальним суспільним поділом праці є:
 - а) формування різними виробниками однолінійного технологічного ланцюга та виконання ними низки послідовних виробничих операцій;
 - б) виготовлення окремими виробниками складових, які поєднуються у технічно складному виробі;
 - в) спеціалізація окремих регіонів, країн і народів на виробництві певних видів продукції для подальшої їхньої реалізації на зовнішньому ринку;
 - г) найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

4. Територіальним поділом праці є:
- а) формування різними виробниками однолінійного технологічного ланцюга та виконання ними низки послідовних виробничих операцій;
 - б) виготовлення окремими виробниками складових, які поєднуються у технічно складному виробі;
 - в) спеціалізація окремих регіонів, країн і народів на виробництві певних видів продукції для подальшої їхньої реалізації на зовнішньому ринку;
 - г) найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

5. Зазначте те, що не є чинником розвитку МПП:

- а) відмінність у природно-кліматичних умовах;
- б) геополітичні особливості становища країни;
- в) використання інформаційних переваг;
- г) проведення політики імпортозаміщення.

6. У світовому господарстві можна виділити наступні типи МПП:

- а) технологічний, подетальний;
- б) загальний, частковий, одиничний;
- в) галузевий, вузловий;
- г) сировинний, високотехнологічний.

7. У ХХІ ст. МПП найбільш динамічно розвивається у таких сферах, як:

- а) виробництво;
- б) обмін технологіями;
- в) транспорт;
- г) інвестиції.

8. Міжнародний поділ праці в перспективі буде:

- а) неухильно поглиблюватися;

- б) залишиться без змін;
- в) знижуватися;
- г) немає правильної відповіді.

9. Міжнародним поділом праці є:

- а) формування різними виробниками однолінійного технологічного ланцюга та виконання ними низки послідовних виробничих операцій;
- б) виготовлення окремими виробниками складових, які поєднуються у технічно складному виробі;
- в) спеціалізація окремих регіонів, країн і народів на виробництві певних видів продукції для подальшої їхньої реалізації на зовнішньому ринку;
- г) найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

10. Міжнародний поділ факторів виробництва – це:

- а) спеціалізація країн на виробництві тих чи інших товарів та їхніх комплектуючих;
- б) спеціалізація країн на розвитку певних секторів економіки або певних галузей цих секторів;
- в) зосередження окремих факторів виробництва, що історично склалося, в різних країнах, що є основою виробництва ними певних товарів, економічно більш ефективних, ніж в інших країнах;
- г) всі відповіді правильні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КІП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.

3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
5. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
6. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
7. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
8. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.

ТЕМА 5

НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 5.1. *Види, форми та етапи розвитку міжнародної спеціалізації виробництва*
- 5.2. *Зміст та класифікація міжнародної кооперації виробництва*
- 5.3. *Тенденції розвитку напрямів міжнародного поділу праці у глобальній економіці*
- 5.4. *Суперечливі наслідки участі країн у міжнародній кооперації виробництва у глобальній економіці*

5.1. ВИДИ, ФОРМИ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) – це форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами. Іншими словами, відбувається зосередження виробництва одних видів продукції в одних країнах (або на підприємствах одних країн), а інших видів продукції – в інших країнах (чи на їхніх підприємствах).

Наприклад, Японія спеціалізується на виробництві автомобілів, суден, електроніки, годинників; Намібія – на видобутку урану й алмазів; Замбія – експортер мідної руди і рафінованої міді; Колумбія – один із найбільших виробників кави.

Спеціалізуючись на виробництві певної групи товарів, конкретні країни отримують необхідні дефіцитні для них товари на міжнародному

ринку за рахунок обміну з іншими країнами, що спеціалізуються на інших групах товарів.

Розвиток спеціалізації виробництва є наслідком технічного прогресу. В умовах сучасного етапу НТР посилюється взаємовплив спеціалізації і розвиток техніки, що відбувається наступним чином. У структурі міжнародного поділу праці найбільш активну роль набуває одиничний поділ праці. Розвиток комплексної механізації та автоматизації виробництва на базі широкого використання комп'ютерів, мікропроцесорної техніки і робототехніки, у тому числі впровадження гнучких автоматизованих виробничих систем, обумовлює поглиблення, в першу чергу, подетальної, повузлової та технологічної міжнародної спеціалізації виробництва.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСП) розвивається за двома напрямками: виробничим і територіальним. У свою чергу, виробничий напрям поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію та спеціалізацію окремих підприємств. У територіальному аспекті МСП припускає спеціалізацію окремих країн і регіонів на виробництві певних продуктів та їхніх частин для світового ринку.

Відомі дві історичні форми міжнародної спеціалізації – міжгалужева і внутрішньогалузева.

Міжгалужева спеціалізація виробництва передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілої низки інших галузей. Раніше міжнародна спеціалізація виробництва розвивалась виключно як міжгалужева, прикладом якої є спеціалізація багатьох країн Африки, Азії та Латинської Америки на виробництві мінеральної та сільськогосподарської сировини, а також деяких видів продовольства.

Певною мірою такий вид спеціалізації отримав розвиток і між розвинутими країнами, які мають відносно невеликі за розміром території та чисельність населення. Проте їхня спеціалізація частково пов'язана також із географічним середовищем і природними умовами, вона більш прогресивна і характеризується виробництвом промислової продукції та напівфабрикатів. Прикладом такої спеціалізації є Швейцарія, яка відома на весь світ випуском годинників, Швеція –

постачальник високоякісної сталі та підшипників, Бельгія – чавуну і сталі, Фінляндія – лісоматеріалів і продукції деревообробки тощо. Високорозвинені країни орієнтують своє виробництво не тільки на національні, а й на міжнародні економічні потреби. Виготовлена ними продукція споживається в усіх частинах світу. Водночас посилюється орієнтація на переробку привізної сировини, замість традиційних місцевих виробництв формуються нові галузі промисловості.

Внутрішньогалузева спеціалізація виробництва пов'язана з особливостями виробництв всередині одних і тих же галузей у різних країнах, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинені країни, які мають приблизно однакову галузеву структуру виробництва і можливість окремої країни посісти певне місце у міжнародній спеціалізації шляхом випуску найпомітнішої продукції, що залежить від рівня витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є **предметна спеціалізація**, що полягає в зосередженні випуску певних видів продукції даної галузі у тій чи іншій країні. Зокрема, існує спеціалізація великих фірм США, Великої Британії, Німеччини, Японії, а отже, і самих цих країн на виробництві окремих видів обладнання, синтетичних матеріалів тощо.

Більш тісні зв'язки між виробниками різних країн виникають на основі **подетальної спеціалізації**, що являє собою спеціалізацію заводів окремої країни з випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання. Така спеціалізація отримала розвиток при виробництві масової продукції (автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо) і поширюється на випуск двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приборів і т. п.

Спеціалізація підприємств різних країн на виготовленні часткових продуктів пов'язана із сучасною НТР. Ускладнення технологічної структури виробництва призвело до зростання числа деталей і вузлів, що використовуються в готовому виробі. Наприклад, в легковому автомобілі налічується до 20 тис. деталей і вузлів, у прокатних **станах** – близько 100 тис.

Технологічна спеціалізація означає зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій з виготовлення готового виробу (тобто здійснення окремих технологічних процесів, наприклад, складання, зварювання, фарбування, виробництво виливків, заготовок тощо).

Міжнародна спеціалізація пройшла кілька етапів розвитку.

У 1930-ті рр. в світі переважала міжнародна міжгалузева спеціалізація. Розвинені країни спеціалізувалися на виробництві продукції обробних галузей, а країни, що розвиваються, – на продукції видобувних галузей.

У 1950–1960-ті рр. провідне місце продовжувала займати міжгалузева спеціалізація, але вже на рівні первинних галузей (автомобіле- і тракторобудування, літакобудування, виробництво взуття, годинників тощо).

У 1970–1980-ті рр. на перший план вийшла внутрішньогалузева спеціалізація і відповідний міжнародний обмін товарами-аналогами, що стимулював розвиток подетальної і технологічної спеціалізації. Різноманітні комбінації технологічних прийомів і певного набору вузлів деталей і комплектуючих виробів дозволяють отримувати різні за своїм функціональним призначенням вироби. Вузли й деталі стають вихідними конструктивними елементами нових видів виробів. Останнім часом отримала розвиток спеціалізація з виробництва комплектного обладнання, спорудження виробничих підприємств «під ключ».

Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації виробництва країни, є міжнародно-спеціалізованими галузями.

Галузь міжнародної спеціалізації – це галузь, яка визначає характер міжнародної спеціалізації країни. Її характерними ознаками є:

- значно вища частка експорту з цієї галузі порівняно з часткою експорту з інших галузей;
- більш висока питома вага такої галузі у виробництві даної країни порівняно з її часткою у світовому виробництві.

Основний показник рівня міжнародної спеціалізації галузі – **коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (Квес)**, який дорівнює відношенню питомої ваги товару в експорті країни до питомої ваги цього товару у світовому експорті.

$$\hat{E}_{\text{дан.}} = \frac{P_i}{e_i} \div \frac{P}{E},$$

де P_i – експорт j -го товару i -ї країни; e_i – загальний експорт i -ї країни;
 P – експорт j -го товару світового виробництва; E – світовий експорт.

За допомогою цього коефіцієнта можна визначити товари й галузі, які є міжнародно спеціалізованими для даної країни:

- при $K_{\text{вес}} > 1$: чим більше $K_{\text{вес}}$, тим більш явною є міжнародна спеціалізація даної галузі;
- при $K_{\text{вес}} < 1$: чим нижче $K_{\text{вес}}$, тим менше підстав вважати дану галузь (товар) галуззю міжнародної спеціалізації.

Іншим показником, що характеризує міжнародну спеціалізацію країни, є **міжнародно спеціалізована продукція**, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва про поділ виробничих програм. Міжнародно спеціалізованими є також товари, які вироблені в одній або декількох країнах і задовольняють потреби світового ринку в них.

Чим більш значне місце в складі експортованої продукції галузей міжнародної спеціалізації займають вироби передових галузей обробної промисловості, тим прогресивніший характер має міжнародна спеціалізація і тим вище її реальний рівень, і навпаки, явна перевага в експорті продукції видобувних галузей і сільського господарства – свідчення пасивної ролі країни в МПП, відносної відсталості міжнародної спеціалізації.

У сучасних умовах через об'єднання більшості держав світу в єдину економічну систему з розвиненим товарообміном і поділом праці нерационально «розпорошувати» потенціал однієї країни на піднесення всіх сучасних галузей господарства. Тому в цій ситуації доцільно сконцентрувати виробничі ресурси лише на тих галузях діяльності, в яких дана країна здатна домагатися кращих результатів у порівнянні з іншими учасниками загальносвітового виробництва і для розвитку яких в даній країні є об'єктивні умови (природні ресурси, технологічні традиції, науково-дослідний доробок, кваліфіковані кадри).

Спеціалізація створює передумови для міжнародного кооперування, тобто для формування тривалих виробничих зв'язків між спеціалізованими підприємствами, розташованими в різних країнах світу.

5.2. ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

В економічній літературі термін «кооперація виробництва» у міжнародному співробітництві використовується як у вузькому значенні (кооперація виключно виробничої діяльності), так і у широкому (кооперація, що включає різні сфери господарської діяльності підприємств: наукові дослідження, матеріально-технічне забезпечення, процес виробництва, збут продукції, управління підприємством).

Міжнародна кооперація виробництва (МКВ) є похідною формою міжнародного поділу праці, яка полягає в спільній діяльності підприємств різних країн з розробки, виробництва і збуту товарів і послуг.

Передумови МКВ – наявність у кожній зі своїх країн, відмінних від інших, порівняльних конкурентних переваг. Як порівняльні переваги можуть виступати: рідкісні виробничі ресурси (розвідані запаси корисних копалин у промислових масштабах), кваліфікована і дисциплінована робоча сила, розвинений науково-виробничий потенціал з високим ступенем готовності впроваджувати свої розробки у виробництво, близькість до емних ринків збуту, розвинена інфраструктура ведення бізнесу, наявність розгалужених кластерних структур тощо. Порівняльні конкурентні переваги визначають галузь спеціалізації промислового комплексу країни. Для кооперації необхідно, щоб у країнах, що кооперуються, були різні порівняльні переваги, які при їхньому об'єднанні дозволяли б створити виробничий ланцюжок і давали б синергетичний ефект у вигляді відносно низьких витрат виробництва.

Основою МКВ є зростаючий рівень розвитку виробничих сил, ступінь їхньої розбивки на галузі, виробництва, підприємства. Потужним стимулом для розвитку МКВ стало радикальне перетворення в умовах НТР первинного осередку виробництва – підприємства, зі

складу якого активно «виокремлюються» деякі стадії технологічного процесу, виділяється випуск складових частин кінцевого продукту.

Світовий досвід показує, що кооперація праці та виробництва – об'єктивний історичний процес, який притаманний усім способам виробництва, країнам з будь-яким соціально-економічним устроєм. У кооперації виробництва об'єднуються і матеріалізуються передові ідеї, досягнення в галузях фундаментальної науки, науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах (НДДКР), виробничих, конструкторських, управлінських та інформаційних технологіях.

Міжнародне кооперування виробництва охоплює різні сфери співробітництва, головними серед яких є:

- виробничо-технічне співробітництво (розроблення і погодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, якості продукції, виконання будівельно-монтажних робіт; передача ліцензій та прав власності; удосконалення управління виробництвом тощо);
- співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції;
- співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції.

Міжнародне кооперування праці повністю базується на МПП і самостійно існувати не може, тоді як МПП не обов'язково вимагає для свого існування і розвитку міжнародного кооперування праці. Кооперація в сучасному світі стає відтворювальною базою соціально-економічного та науково-технічного прогресу країн світу, серцевиною світогосподарських процесів, регіональної економічної інтеграції, транснаціоналізації (виробництва, НДДКР, інформаційно-фінансової сфери тощо), міжнародного промислового співробітництва, глобалізації світової економіки. Ця форма взаємодії суб'єктів світового господарства стала прискорювачем структурної перебудови промисловості, її галузевих і міжвідомчих комплексів на новій технологічній основі, у тому числі на основі широкого застосування електронних та інформаційних технологій.

Промислове співробітництво може включати надання ліцензій, створення підприємств чи виробничих ліній; розвиток нових видів технологій та надання інформації, що стосується цих видів технологій; виробництво, маркетинг, спільні проекти або спільна заявка на підряд.

Більшість зарубіжних економістів вважають, що найважливішими рисами міжнародної промислової кооперації є довгостроковість (неодноразовість) господарських зв'язків, їх безпосередня спрямованість на виробництво матеріальних благ, спільна або технологічно пов'язана діяльність із метою економії витрат, вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, якості виробленої продукції та ефективності виробництва. При цьому коопераційне співробітництво поширюється як на саме виробництво, так і на діяльність, що передуює виробничому процесу або пов'язана з ним іншим шляхом, наприклад, на реалізацію готових виробів.

Науково-технічна кооперація між господарюючими суб'єктами різних країн може розглядатися як частина міжнародної виробничої кооперації. У тому випадку, коли коопераційні зв'язки в науково-дослідницької діяльності поширюються згодом і на сферу виробництва або, навпаки, кооперація у сфері виробництва тягне за собою співпрацю партнерів у сфері промислових розробок, пов'язаних з удосконаленням своєї продукції, ми маємо справу з виробничо-технічною кооперацією.

При домовленості партнерів з виробничо-технічної кооперації про спільний збут продукції, що випускається, така кооперація набуває форму науково-виробничо-збутової. Співробітництво у такій формі відображає комплексний підхід до вирішення проблем науково-технічного розвитку, за якого мають бути пов'язані в одну систему всі етапи суспільного виробництва від наукового пошуку до реалізації продукції на світовому ринку.

Можна надати класифікацію міжнародної кооперації виробництва за такими критеріями:

- за видами діяльності – економічна кооперація, промислове співробітництво, виробниче кооперування, науково-технічне кооперування, кооперування у сфері збуту тощо;
- за стадіями виробництва – передвиробнича, виробнича, комерційна;
- за методами використання – виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення спільних підприємств (СП);
- за структурою зв'язків – внутрішньо- і міжфірмова, внутрішньо- і міжгалузева, горизонтальна, вертикальна та змішана;

- за територіальним охопленням – між країнами, у межах регіону, міжрегіональна, всесвітня (глобальна);
- за кількістю суб'єктів – дво- та багатостороння;
- за кількістю об'єктів – одно- та багатопредметна.

Серед основних форм міжнародної кооперації виробництва виділяють:

- компенсаційні угоди;
- надання ліцензій та (або) виробничого досвіду, а також знань з подальшою оплатою їхньої вартості поставками продукції, отриманої з їхнім використанням (за умов налагодження спільного виробництва);
- торгівля у складі консорціумів;
- підряд;
- спільне виробництво, включаючи науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- спільне виробництво;
- спільні підприємства (СП);
- спільні проекти;
- транснаціональна кооперація корпоративних структур.

Поставка комплектних підприємств, обладнання з подальшою оплатою їхньої вартості виготовленою на їхній основі продукцією або сировиною, яку буде видобуто, являє собою особливу форму виробничої кооперації. Її ще називають коопераційною співпрацею на компенсаційній основі, або просто **компенсаційні угоди**. Крім поставок машин, устаткування, технологічних ліній та їхнього монтажу вона включає також супутні послуги, які надає постачальник і ціна яких, як правило, входить у вартість угоди. Постачальник надає клієнту план виконання робіт, навчає місцевий персонал, надає допомогу при введенні об'єкта в експлуатацію тощо. Співробітництво розповсюджується на обмін технічною документацією та інформацією, проведення спільних досліджень з удосконалення продукції, здійснення виробничого процесу та спільного маркетингу.

Близьким за своєю суттю до першої форми коопераційного співробітництва є **надання ліцензій, виробничого досвіду і знань** з оплатою їхньої вартості поставками продукції, отриманої з їхнім використанням. Ця форма співпраці лише умовно може розглядатися як

форма кооперації, оскільки в даному випадку не гарантується встановлення безпосередніх постійних виробничих або науково-технічних зв'язків між партнерами. Такі компенсаційні угоди переростають у коопераційні за умов налагодження спільного виробництва.

Торгівля у складі **консорціумів** – це різновид виробничо-збутової кооперації шляхом створення тимчасових спілок господарсько відокремлених компаній з метою отримання замовлень на поставки великих партій товарів і виконання підрядних робіт зі спорудження промислових та інших об'єктів. В угодах, які укладаються членами консорціуму, передбачаються умови щодо взаємного погодження цін, кредитування, розрахунків, гарантій та зобов'язань з метою підвищення конкурентоспроможності консорціуму на торгах.

Підряд – найпростіша, початкова форма кооперації, при якій підрядник зобов'язується виконувати певні роботи у відповідності із завданням свого партнера по кооперації, його замовленням і за його технічною документацією, тобто передбачає, що одна зі сторін угоди дає іншій або іншим учасникам замовлення на виконання певної роботи на основі певних вимог, включаючи обсяги та строки постачання, їхню якість тощо. Загальною рисою угод цього виду коопераційного співробітництва є короткий термін дії – більшість із них включають в себе короткострокові зобов'язання, які щорічно поновлюються. В цілому коопераційне співробітництво на основі простих підрядних відносин слід розглядати як перехідний етап до більш складних форм співробітництва, наприклад, до таких, як спільне виробництво.

Спільне виробництво передбачає обмін вузлами і деталями з подальшим складанням готової продукції на підприємстві одного або обох партнерів, тобто коли дві-три або більше фірм на основі угоди спільно випускають готову продукцію, здійснюючи між собою спеціалізацію на виконанні окремих видів робіт. Передумовою для успішного здійснення цієї форми співробітництва є вирішення питань стандартизації, уніфікації та типізації окремих деталей і вузлів, кінцевої продукції. Воно супроводжується, як правило, великим обсягом взаємних поставок і веде до більшої взаємозалежності і більшого

взаємозв'язку партнерів. Спільне виробництво передбачає поставку кожним партнером певної кількості вузлів, деталей та інших компонентів для виготовлення кінцевого продукту на підприємстві одного або обох партнерів. Сюди ж включається розробка технічних умов на вказані компоненти, розподіл їхнього виробництва між партнерами зі встановленням обсягу і специфіки виробництва. Часто таке співробітництво поширюється і на проведення загальних НДДКР. У цьому випадку може мати місце передача розробленої технології обох сторонам, і співробітництво повинно бути суворо збалансовано.

Спільне виробництво на основі спеціалізації порівняно з коопераційним співробітництвом на основі розподілу програм дає можливість більш повно використовувати потужності, підвищувати конкурентоспроможність продукції, скорочувати витрати виробництва. Міжнародна практика свідчить про те, що досягнення угод з високим ступенем спеціалізації партнерів є складним і довготривалим процесом, який вимагає чіткого визначення обов'язків сторін, узгодження цін, технічних нормативів, термінів поставок сировинних матеріалів, процедур контролю якості компонентів і кінцевої продукції, порядку врегулювання розбіжностей, а також ефективної координації дій.

Спільні підприємства (СП) – більш складна, комплексна форма виробничої кооперації, коли засновники спільного підприємства на паритетних засадах вкладають у його створення чи фінансові ресурси (капітали), чи нову технологію, чи виробничі потужності. Спільне підприємство створюється для реалізації одного проекту. Для співробітництва з багатьох проектів фірми-кооперанти можуть створювати партнерства (товариства). Базуючись на принципах спільної участі партнерів у капіталі, управлінні, розподілі доходів і ризиків, вони передбачають велику зацікавленість у виконанні взятих на себе зобов'язань. Спільні підприємства концентрують переваги і вигоди всіх форм кооперування (підвищення технічного рівня продукції та її конкурентоспроможності, випуск продукції в більш стислі терміни при менших витратах на виробництво, прискорення інноваційного циклу, проникнення на ринки інших країн тощо).

Коопераційне співробітництво у формі **спільних проектів** – співробітництво двох або більше країн для реалізації проекту

(відповідно, двостороннього або багатостороннього) як в інтересах країн базування партнерів з кооперування, так і для його виконання на замовлення будь-якої іншої країни, що передбачає розмежування програм учасників угоди. Такі угоди зазвичай спрямовані не лише на усунення дублювання виробництва, а й передбачають співробітництво у виробництві іншої продукції, взаємні чи односторонні субпідрядні постачання, спільні наукові дослідження та розробки.

Останніми роками значне поширення в світі набула **транс-національна кооперація корпоративних структур**, яка залежно від форми свого існування об'єднує в собі практично всі наведені вище форми міжнародного кооперування. Поява і поширення в світі організаційних структур у вигляді транснаціональних компаній (ТНК) викликані ускладненнями і взаємними перетинаннями господарських процесів, посиленням міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини. Під ТНК, як правило, мають на увазі засноване на договорі (угоді) довгострокове добровільне співробітництво між юридично й економічно самостійними підприємствами, які розміщені в різних країнах, для досягнення спільної мети шляхом свідомо узгодженої поведінки партнерів, кількість яких не обмежується.

Міжфірмові коопераційні угоди можуть включати співробітництво у навчанні персоналу та налагодженні виробництва; ліцензійні угоди та франчайзинг; субконтракти на виробництво, складання та подальшу закупівлю продукції; контракти на управління та маркетинг; співробітництво в геологорозвідці та наукових дослідженнях. Форми подібного міжфірмового підприємницького співробітництва, в першу чергу, визначаються: спорідненістю виробничої діяльності підприємств і технологічних процесів, які на них здійснюються, наявністю або відсутністю механізму акціонерного співзасновництва. При наявності останнього виникає феномен транснаціональної фінансово-промислової корпорації, причому багато розвинених корпоративних структур – це об'єднання фінансово-промислового характеру.

Важливість розвитку міжнародного кооперування пояснюється насамперед постійною тенденцією підвищення капіталоемності випуску

нової продукції, що вимагає величезних фінансових ресурсів. Міжнародна кооперація виробництва дає можливість значно скоротити час підготовки виробництва нових товарів і зменшити їхню капіталоемність. Це обумовлено тим, що міжнародне кооперування розширює можливості комплексного, тривалого і мобільного використання різних виробничих ресурсів. Крім того, кооперування дає можливість досягти понад 90 % рівня якості продукції іноземного партнера, тоді як освоєння зарубіжної технології своїми силами дозволяє забезпечити тільки 70–80 % цього показника.

Загальне економічне значення МКВ полягає в тому, що вона:

- інтегрує інновації за допомогою ринкових методів;
- підвищує динамізм конкуренції та сприяє прискоренню НТП;
- зменшує інвестиційні та науково-технічні витрати, витрати поточного виробництва;
- інтенсифікує спільну підприємницьку діяльність;
- згладжує можливі негативні наслідки залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку, стримує розвиток сировинної сфери;
- орієнтує у напрямі підвищення конкурентоспроможності кооперованої продукції на світових ринках.

5.3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В основі глобалізації, що охоплює з кожним роком дедалі більше сфер сучасного життя, лежить економічний зв'язок держав, їх взаємодія щодо створення єдиної світової виробничо-економічної системи. Розвиток науково-технічного прогресу призводить до розмиття національних кордонів, що сприяє створенню єдиних фінансових та інформаційних просторів, зростанню впливу транснаціональних компаній, інтеграції ринків збуту, вдосконаленню технологій, а також до зростання ролі та поглиблення міжнародного поділу праці та його основних напрямів – міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва.

В умовах глобалізації міжнародна спеціалізація виробництва лише поглиблюється. Це відбувається під впливом таких фундаментальних чинників, як збільшення масштабів виробництва, масштабів та складності потокових процесів, розвиток інформаційних систем, зростання ролі та значущості сервісної діяльності, орієнтованої на запити споживача. Тому об'єктивні підстави для подальшого розвитку відносин міжнародної кооперації виробництва також збільшуються. Це вже призвело до формування глобальних транспортних та інформаційних систем, а також до утворення нових форм і методів управління потоковими процесами на основі логістичних новацій.

В умовах глобальної економіки всі держави можна розділити на:

- країни, які переважно виробляють продукцію обробної промисловості (Японія, Німеччина, США є лідерами в автомобілебудуванні; Китай – лідер-експортер предметів широкого споживання);
- країни, які переважно виробляють продукцію видобувної промисловості (Австралія, Канада, Швеція спеціалізуються на видобутку мінералів; країни Близького Сходу, Африки – лідери з видобутку нафти та газу);
- країни, які виробляють продукцію сільського господарства (Марокко займається експортом цитрусових, Бразилія – експортер м'яса).

Тим самим міжнародна спеціалізація виробництва дозволяє окремим країнам виявити сильні та конкурентні сторони своєї економіки, сконцентрувати зусилля на вигідних галузях, де можна найефективніше задіяти наявні або ж штучно створені (розвинені) в розпорядженні ресурси (фактори виробництва).

Міжнародна кооперація виробництва як інтеграція та комбінування виробничих відносин різних країн, що полягають у довгострокових господарських зв'язках, послідовній передачі напівфабрикатів, предметів праці, розробленні та реалізації спільних програм, в умовах глобальної економіки призводить до зростання масштабів та впливу ТНК.

Наприклад, серед найбільших ТНК світу:

- Airbus S.A.S – одна з найбільших авіабудівних компаній; штаб-квартира знаходиться у французькому місті Бланьяк. Має у своєму розпорядженні заводи у Великій Британії, Німеччині, Іспанії, Франції;
- General Motors (GM) – американська автомобільна корпорація, яка протягом багатьох років входить до трійки найбільших автови-робників світу. Співпраця з іншими компаніями здійснюється на основі розподілу ринків збуту та спільного виробництва продукції: Fiat Auto SpA of Italy, Fuji Heavy Industries Ltd, Isuzu Motors Ltd, Suzuki Motor Corp. of Japan;
- ІКЕА – нідерландська компанія шведського походження, власник однієї з найбільших у світі торгових мереж із продажу меблів та товарів для дому. Співпрацює з постачальниками у понад 50 країнах, серед яких Китай, Польща, Італія, Швеція, Німеччина та інші, а мережа торгових центрів розкинулася на 24 країни.

Крім того, у глобальній економіці набувають все більшого поширення й нові форми міжфірмової МКВ:

- **аутсорсинг** (від *outside resource using* – використання зовнішніх ресурсів) – це поопераційний поділ праці, передача частини функцій з обслуговування діяльності своєї компанії іншій організації, що спеціалізується у цій сфері діяльності (бухгалтерський, юридичний, транспортний, ІТ-аутсорсинг тощо);
- **аутстафінг** (*outstaffing* – позаштатний) – залучення компанією позаштатного спеціаліста (фрілансера), що має необхідні навички для виконання проекту;
- **бодішопінг** – компанія-підрядник самостійно наймає, навчає і замінює персонал, будучи роботодавцем по відношенню до співробітників.

Ці нові форми дозволяють поглибити спеціалізацію учасників коопераційної взаємодії, знизити витрати кожного з них й одночасно підвищити рентабельність за рахунок зосередження на найбільш прибуткових видах діяльності.

Загальними тенденціями розвитку напрямів міжнародного поділу праці у глобальній економіці є такі:

- участь країни в МПП все більше визначається не наділеними чинниками (природного характеру), а набутими (створеними) країною факторами (нові технології, кваліфікація робочої сили тощо);
- місце країн у МПП, особливо країн, що розвиваються, багато в чому визначається тим, наскільки вписалися вони в стратегію сучасних ТНК, які функціонують на території цих країн і дуже часто відіграють головну роль у створенні й реалізації нових напрямів розвитку глобальної економіки;
- все більше простежується найтісніше зрощення національних економік країн світу безпосередньо в процесі виробництва, у глобальних ланцюжках створення вартості в умовах сучасного виробництва;
- в глобальних умовах інтенсифікується розвиток міжфірмового поділу праці в межах спільних програм ТНК за участю різних за рівнем економічного розвитку країн світу;
- у системі МПП зайняла свою нішу сфера надання різних послуг, починаючи від вантажоперевезень та туризму, закінчуючи фінансами та рекламою. Окремі країни спеціалізуються на тій чи іншій галузі сфери послуг;
- міжнародні ринкові відносини стають більш диференційованими. Кожна країна намагається розширити список своїх послуг та товарів, що експортуються, якоюсь новою галуззю. Так, лідери з продажу техніки та складної апаратури попутно займаються торговельною діяльністю в галузі продовольства. Країни, що спеціалізуються на збуті сировини, намагаються виявити активність на ринку легкої промисловості тощо;
- інноваційний характер виробництва взагалі обумовлює постійне оновлення виробництва та є сьогодні критерієм конкурентоспроможності окремих компаній та національних економік.

Дані тенденції наочно ілюструють, що система МПП значно впливає на процеси у глобальній економіці, встановлюючи для них нові стандарти та задаючи власні темпи розвитку. Разом з тим, і вона сама зазнає змін і трансформується під обставини, що диктуються сучасністю.

Взагалі, глобалізація вносить дедалі більше нових рис і форм участі країн світу у МПП, які не завжди сприяють рівномірному отриманню ними соціально-економічних вигод від цього.

5.4. СУПЕРЕЧЛИВІ НАСЛІДКИ УЧАСТІ КРАЇН У МІЖНАРОДНІЙ КООПЕРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У глобальній економіці майже неможливо знайти велику галузь національного виробництва, яка б не залежала від міжнародних умов виробництва. Поділ праці на міжнаціональному рівні поглиблюється з одночасним зростанням зовнішньої складової у розвитку національних економік і світового господарства в цілому. Однак сформований сьогодні міжнародний поділ праці і функціонуюча на його основі глобальна економіка є складною і суперечливою системою, в якій ледве вдається підтримувати баланс різноспрямованих інтересів і взаємодію його окремих підсистем. 80 % всього сукупного ресурсного потенціалу світової економіки контролює так званий «золотий мільярд». Найбільш розвинені країни розпоряджаються близько 85 % ВВП, що виробляється в світі. На їхню частку припадає і понад 84 % світової торгівлі. Світ все більше постає як неподільне глобальне ціле, в якому формуються і розвиваються суперечливі та різноспрямовані тенденції, і перш за все – глобалізація і одночасно регіоналізація економічного життя.

Тенденція до глобалізації світового економічного життя проявляється у все більш вільному переміщенні у світовому економічному просторі товарів і факторів виробництва. Вони стають дедалі доступнішими всім і за більш низькою ціною. В основі глобалізації лежить поглиблення міжнародної спеціалізації й інтернаціоналізація виробництва, транснаціоналізація капіталу й утворення ТНК. Вона проявляється як у сферах виробництва матеріальних благ, розподілу, обміну та споживання, так і в розвитку всіх форм МЄВ і сприяє цьому розвитку.

Тенденція до регіоналізації виражається насамперед у створенні регіональних торговельно-економічних блоків (ЄС, АСЕАН, MERCOSUR тощо). Ці регіональні інтеграційні явища можна визначити як процеси господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами, взаємодії їх відтворювальних структур на різних рівнях і в різних формах.

На мікрорівні інтеграційна регіоналізація йде шляхом взаємодії відтворювальних суб'єктів, що сприяють взаємопроникненню і зростанню національних економік; на макрорівні – на основі розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами і зростання міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології), що набувають форму міждержавних договорів за узгодженням національних стратегій економічного і політичного розвитку.

Поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації у глобальній економіці призводить до подальшої диференціації видів діяльності та посилення взаємозалежності між галузями економік різних країн, що перетворює МКВ на найважливіше джерело зростання конкурентоспроможності країн та регіонів. Водночас міжнародна кооперація є суперечливим процесом.

Вивчення досвіду індустріально розвинених країн показує, що виробництво високотехнологічних товарів неможливе без виробничої кооперації, поза загальносвітовою коопераційною мережею промислових компаній та науково-дослідних інститутів. У сучасних умовах МКВ є найважливішим інструментом, що сприяє інноваційному розвитку національної економіки. Але одночасно з цим існує ціла низка чинників, які йому перешкоджають.

У сучасній глобальній економіці ефективність та результативність розвитку МКВ безпосередньо залежить від того, чи зможемо ми вирішити дані протиріччя.

Перший фактор – можливість неякісних поставок або їхнього зриву. Підприємства країни, що вступають у міжнародні кооперативні відносини з метою підвищення рівня технології виробництва та якості продукції, можуть постраждати від порушення поставок або ймовірності

отримання неякісних деталей та компонентів. Наприклад, у шведській компанії Volvo Cars, яка підтримує високий технологічний рівень виробництва завдяки участі у подетальній міжнародній виробничій кооперації, виникла загроза зупинки виробництва машин, коли 11 березня 2011 року трапилася аварія на АЕС у Японії, оскільки почалися перебої у постачаннях. У той же час в іншій частині світу американський концерн General Motors зовсім призупинив виробництво пікапів на заводі в Луїзіані на 10 днів через брак комплектуючих, які мали надійти також із Японії. Ця суперечність відображає ситуацію, коли підприємства країни за рахунок взаємодії із зарубіжними високотехнологічними компаніями, вбудовування у глобальні відтворювальні ланцюжки залучають передові технології виробництва, маркетингу та управління, але неминуче потрапляють у залежність від зовнішніх поставок.

Другий чинник пов'язаний з діяльністю світових конкурентів. У певних економічних та політичних умовах деякі форми МКВ (участь у капіталі іноземних компаній, створення спільних підприємств, купівля банків та підприємств іноземним інвестором та інше) можуть бути використані як інструмент для ослаблення/знищення конкурентів з інших країн.

Третій чинник формується під впливом зростання значущості сфери міжнародних перевезень та логістики. Прогрес у цій галузі сприяє як підвищенню технологічного рівня виробництва та торгівлі, так і зміцненню загальної залежності виробників та постачальників від строків та вартості перевезення вантажів транспортними та логістичними компаніями за рахунок підвищення їхньої ролі у здійсненні товарообмінних операцій.

Взаємодія протилежних сторін МПК – прагнення до прибутку на основі підвищення конкурентоспроможності, технологічного рівня виробництва та мінімізація ризиків зростання залежності від імпортних поставок – рушійна сила розвитку світогосподарських зв'язків країни, поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації країни та її регіонів у глобальній економіці. Але інтегрований розвиток національної економіки допомагає зменшити національну залежність від імпортних

поставок. Раціональне використання економічних ресурсів країни (трудових, природних, промислових, фінансових) передбачає поглиблення розподілу праці, диверсифікацію використання ресурсів, тобто комплексну диверсифіковану економіку.

Таким чином, за наявності сильної диверсифікованої економічної бази існує можливість розвитку виробництва всередині країни за допомогою міжрегіонального співробітництва. Водночас складний багатосекторальний розвиток економіки відповідає основному напрямку світового розвитку, поглиблюючи спеціалізацію країни відповідно до особливостей її трудових, природно-географічних, промислових, фінансових та інтелектуальних ресурсів. Сильна диверсифікована економіка використовує переваги МКВ, що сприяє підвищенню технологічного рівня національного та світового виробництва.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародна спеціалізація виробництва; міжгалузева спеціалізація виробництва; внутрішньогалузева спеціалізація виробництва; галузь міжнародної спеціалізації; міжнародно спеціалізована продукція; міжнародна кооперація виробництва; промислове співробітництво; підряд; спільне виробництво; спільне підприємство; аутсорсинг; аутстафінг; бодішопінг.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення міжнародної спеціалізації виробництва.
2. Наведіть приклади предметної, подетальної і технологічної спеціалізації країн.
3. Чим відрізняються міжгалузева та внутрішньогалузева спеціалізації виробництва?
4. Що означає галузь міжнародної спеціалізації?
5. Схарактеризуйте особливості та наведіть приклади міжнародно спеціалізованої продукції.
6. Дайте визначення міжнародної кооперації виробництва.

7. Наведіть класифікацію та приклади міжнародної кооперації виробництва.

8. Чим відрізняються підряд, спільне виробництво та спільне підприємство?

9. Чим відрізняються аутсорсинг, аутстафінг та бодішопінг?

10. Прокоментуйте суперечливість наслідків участі країн у міжнародній кооперації виробництва у глобальній економіці.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Міжнародна спеціалізація виробництва – це:

а) зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілої низки інших галузей;

б) форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між країнами та їхніми суб'єктами;

в) спеціалізація на галузях, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни;

г) зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій з виготовлення готового виробу.

2. Прикладами міжгалузевої спеціалізації є:

а) промислова та сільськогосподарська спеціалізація;

б) предметна та подетальна спеціалізація;

в) загальна та часткова спеціалізація;

г) інформаційна та високотехнологічна спеціалізація.

3. Міжгалузева спеціалізація виробництва – це:

а) зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілої низки інших галузей;

б) форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між країнами та їхніми суб'єктами;

в) спеціалізація на галузях, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни;

г) зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій з виготовлення готового виробу.

4. Внутрішньогалузева спеціалізація виробництва – це:

а) зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілої низки інших галузей;

б) форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між країнами та їхніми суб'єктами;

в) спеціалізація на галузях, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни;

г) зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій з виготовлення готового виробу.

5. Технологічна спеціалізація виробництва – це:

а) зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілої низки інших галузей;

б) форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між країнами та їхніми суб'єктами;

в) спеціалізація на галузях, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни;

г) зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій з виготовлення готового виробу.

6. Класифікація міжнародної кооперації виробництва за видами діяльності – це:

а) виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення спільних підприємств;

- б) передвиробнича, виробнича, комерційна;
- в) дво- та багатостороння;
- г) економічна кооперація, промислове співробітництво, виробниче кооперування, науково-технічне кооперування, кооперування у сфері збуту.

7. Класифікація міжнародної кооперації виробництва за кількістю суб'єктів – це:

- а) виконання спільних програм, договірні спеціалізація, створення спільних підприємств;
- б) передвиробнича, виробнича, комерційна;
- в) дво- та багатостороння;
- г) економічна кооперація, промислове співробітництво, виробниче кооперування, науково-технічне кооперування, кооперування у сфері збуту.

8. Класифікація міжнародної кооперації виробництва за методами використання – це:

- а) виконання спільних програм, договірні спеціалізація, створення спільних підприємств;
- б) передвиробнича, виробнича, комерційна;
- в) дво- та багатостороння;
- г) економічна кооперація, промислове співробітництво, виробниче кооперування, науково-технічне кооперування, кооперування у сфері збуту.

9. Класифікація міжнародної кооперації виробництва за стадіями виробництва – це:

- а) виконання спільних програм, договірні спеціалізація, створення спільних підприємств;
- б) передвиробнича, виробнича, комерційна;
- в) дво- та багатостороння;
- г) економічна кооперація, промислове співробітництво, виробниче кооперування, науково-технічне кооперування, кооперування у сфері збуту.

10. Аутсорсинг – це:

- а) компанія-підрядник самостійно наймає, навчає і замінює персонал, будучи роботодавцем по відношенню до співробітників;
- б) залучення компанією позаштатного спеціаліста (фрілансера), що має необхідні навички для виконання проекту;
- в) поопераційний поділ праці, передача частини функцій з обслуговування діяльності своєї компанії іншій організації, що спеціалізується у цій сфері діяльності;
- г) всі відповіді правильні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.
3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
5. Рогач О. І., Намолюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
6. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
7. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
8. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.

РОЗДІЛ 3

СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕМА 6

СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

- 6.1. *Підходи до структурування світового ринку товарів та послуг*
- 6.2. *Формування та структура світового ринку товарів та послуг*
- 6.3. *Класифікація та стандартизація товарів на світовому ринку товарів та послуг*
- 6.4. *Сучасні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг*

6.1. ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Світовий ринок товарів та послуг (СРТП) – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці, що характеризується наступними основними рисами:

- є категорією товарного виробництва, що вийшла у пошуках збуту своєї продукції за національні межі;
- виявляється в міждержавному переміщенні товарів, які перебувають під дією не лише внутрішніх, а й зовнішніх попиту та пропозиції;
- оптимізує використання чинників виробництва, підказуючи виробникам, в яких галузях і регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше;
- вибирає з міжнародного обміну товари та інколи їхніх виробників, які не в змозі забезпечити міжнародний стандарт якості при конкурентних цінах.

Виступаючи сферою міждержавного обміну товарами, світовий ринок здійснює зворотний вплив на виробництво, показуючи йому, що, скільки і для кого потрібно виробляти. У цьому сенсі світовий ринок виявляється первинним по відношенню до виробника і є центральною категорією теорії міжнародної торгівлі. Паралельно з ним існують й інші категорії:

- **внутрішній ринок** – форма господарського спілкування, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни;
- **національний ринок** – внутрішній ринок, частка якого орієнтується на іноземних покупців;
- **міжнародний ринок** – частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн.

Предметом застосування сил попиту і пропозиції на світовому ринку товарів і послуг є товар, який трактується широко як сукупність матеріальних і нематеріальних предметів, запропонованих для продажу. У більш вузькому сенсі товар є початковою категорією товарного виробництва, яке прийшло на зміну натуральному господарству і характеризується виробництвом товару не лише і не стільки для власного вжитку, скільки на продаж.

Товар (*commodity good*) – предмет, що задовольняє будь-яку суспільну потребу і вироблений для обміну, тобто володіє цінністю, яка встановлюється в процесі його обміну на інші товари.

У міжнародних економічних відносинах товар важливий не як продукт виробництва, а саме як об'єкт попиту і пропозиції. Оскільки основним предметом вивчення є сфера міжнародного обміну та її зворотний вплив на процес виробництва, товар розглядається перш за все з точки зору обігу і частково споживання. Товар є таким лише тоді, коли він комусь потрібний і коли на нього спрямовано дві основні сили ринкової економіки – попит і пропозицію, тобто його хочуть обміняти на інший товар, більше того, хоча б одна з цих сил діє з-за кордону. Якщо хоча б один з цих компонентів відсутній, то товар стає простою річчю і не є предметом теорії міжнародних економічних відносин.

Правильним для національної економіки є припущення про те, що всі товари продаються і купуються на ринку, виявляється неправильним

для міжнародних економічних відносин. Здатність виробити продукт ще не означає, що він стане товаром, тобто що його хтось купить. Здатність виробити товар для внутрішнього ринку не означає, що він буде визнаний товаром на світовому ринку, тобто що його куплять за кордоном. Товари можуть не продаватися за кордоном або внаслідок їхньої неконкурентоспроможності, що в принципі є виправним, або внаслідок принципової неможливості поставити їх на зовнішній ринок. Тому, з погляду міжнародної мобільності, всі товари діляться на ті, що торгуються, а також ті, що не торгуються.

Товари, що торгуються (*tradable goods*) – товари, які можуть пересуватися між різними країнами.

Товари, що не торгуються (*nontradable goods*) – товари, які споживаються в тій же країні, де й вироблені, і не переміщуються між країнами.

Припустимо, що одна країна декілька років поспіль брала зарубіжні позики, термін оплати яких настав. Аби виплатити борги, уряд збільшує податки, внаслідок чого падає споживання. Та якщо виробник випускає товар, що торгується, то, уловивши падіння внутрішнього попиту, він може переорієнтовувати частину свого виробництва для продажу за кордон. Проте якщо виробляється товар, що не торгується, то такої альтернативи у виробника немає. Він зазнає збитків, банкрутує і в результаті переходить в іншу галузь, попит на продукцію якої є вищим. Наявність в економіці товарів, що не торгуються, призводить до того, що будь-яка зміна економічної політики або реформа може бути джерелом серйозних соціальних проблем і значно ускладнити процес розвитку.

Тим самим основні відмінності між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються, полягають в наступному:

- ціни на товари, що торгуються, визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на світовому ринку і перебувають під впливом попиту і пропозиції на них і всередині країни, і за кордоном, а ціни на товари, що не торгуються, визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на національному ринку, і коливання цін на такі товари в інших країнах значення не мають;

- підтримка рівноваги внутрішнього попиту і пропозиції на товари, що торгуються, не така важлива, як для товарів, що не торгуються, оскільки нестача внутрішнього попиту може бути завжди компенсована збільшенням попиту з-за кордону, а нестача внутрішньої пропозиції – збільшенням поставок іноземних товарів;

- динаміка і рівень внутрішніх цін на товари, що торгуються, прямують за динамікою і рівнем цін в інших країнах, тоді як внутрішні ціни на товари, що не торгуються, можуть істотно відрізнятися від цін інших країн, і їхня зміна може не приводити до зміни зарубіжних цін на такі ж товари.

Диференціацію між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються, проводили ще представники класичного напряму економічної думки, вважаючи, що всі готові продукти є товарами, що торгуються, тоді як те, що використане для їхнього виробництва, – товар, що не торгується. У сучасні класичні моделі концепція товарів, що торгуються та не торгуються, була привнесена лише наприкінці 1950-х років.

Чи є товар таким, що торгується або не торгується, залежить також від транспортних витрат на його переміщення за кордон і торгових бар'єрів, що існують. Якщо ціна товару на одиницю ваги висока, то практично завжди цей товар є таким, що торгується. Найяскравіший приклад – золото. Незалежно від транспортних витрат ціна на золото практично однакова в усіх світових центрах торгівлі ним. Скорочення транспортних витрат у зв'язку з розвитком технології веде до збільшення кількості товарів, що торгуються, а зростання політики протекціонізму – до їх скорочення.

Зрозуміло, будь-які межі між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються, будуть дуже умовними. Найчастіше використовується поділ, заснований на Стандартизованій промисловій класифікації, яка була прийнята ООН і визнається в більшості країн світу. Відповідно до неї всі існуючі товари і послуги (які також вважаються товаром) можна розділити на дев'ять великих груп (табл. 6.1).

Вочевидь, що з наведеної класифікації існують численні й істотні винятки. Незважаючи на те, що будівництво в основній своїй масі

вважається послугою, що не торгується, досить поглянути на будівлі, відремонтовані і споруджені іноземними фірмами в Україні, аби переконатися у зворотньому. Транспорт також залучений в міжнародну торгівлю, і такими, що не торгуються, є лише ті послуги, які виявляються транспортом всередині країни, – міськими автобусами, таксі тощо.

Таблиця 6.1

Товари, що торгуються, та товари, що не торгуються

Групи товарів	Тип товарів
Сільське господарство, полювання, лісове господарство і рибальство. Добувна промисловість. Оброблювальна промисловість	Товари, що торгуються
Комунальні послуги і будівництво. Оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі. Транспортування, зберігання, зв'язок і фінансове посередництво. Оборона та обов'язкові соціальні послуги. Освіта, охорона здоров'я і громадські роботи. Інші комунальні, соціальні й особові послуги	Товари, що не торгуються

Товари, що торгуються, можна поділити на **товари, що експортуються** (*exportables*) та **імпортуються** (*importables*).

Товари, що експортуються, у свою чергу, складаються з товарів реального експорту і субститутів експорту – тих вітчизняних товарів, які в даний момент продаються лише на внутрішньому ринку, але можуть бути продані і за кордон.

Товари, що імпортуються, складаються з товарів реального імпорту і субститутів імпорту – тих національних товарів, якими за бажанням можна замінити іноземні товари.

6.2. ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Світовий ринок товарів та послуг є міжнародною сферою обміну товарами та послугами. Його сьогоденний розвиток значно динамічніший, ніж розвиток національних господарств. Це характерна ознака глобалізації, під знаком якої людство вступило в ХХІ ст. Обсяг

світової торгівлі товарами і послугами збільшується в останні десятиліття темпами, які вдвічі перевищують темпи зростання світового ВВП. Все більша частка матеріальних і духовних благ, що виробляються країнами, призначається не для внутрішнього використання, а для міжнародного обміну на інші блага. І для багатьох країн зовнішній ринок почав визначати можливості та динаміку економічного зростання.

Становлення початкової форми внутрішнього ринку відноситься до найбільш ранньої стадії становлення товарного господарства, заснованого на поділі праці. Свої ринки мали Стародавня Греція, Китай класичної епохи, Єгипет, Вавилон, Ефіопія. Практично відразу після виникнення ринки почали спеціалізуватися. З'явилися національні ринки товарів, у рамках яких роздрібні ринки відокремилися від оптових, виокремилися ринки праці, ринки капіталу, і, найголовніше, частка ринку вже орієнтувалася на іноземних покупців. З XVI до середини XVIII століття мануфактура, заснована на поділі праці, створювала умови для масштабнішого виробництва товарів, для чого міські ринки і ярмарки ставали вже тісними. Крок за кроком вони розширювалися до регіональних, державних, міждержавних і, нарешті, світових масштабів.

Міжнародні ринки, що були тією часткою національних ринків, яка була безпосередньо пов'язана із зарубіжними ринками, виникли в Європі, на Близькому Сході, на Далекому Сході. Великі географічні відкриття спричинили активний розвиток вивозу товарів у знову відкриті землі і стали найважливішим чинником розвитку капіталізму в Європі. Вузька ремісничо-мануфактурна база перестала відповідати ринковим потребам, і під тиском попиту в першій половині XIX століття виникла крупна індустрія, продукція якої вже не могла збуватися лише на внутрішньому ринку, їй був потрібний всесвітній збут. Так, в епоху первинного накопичення капіталу сталося переростання локальних центрів міждержавної торгівлі в єдиний світовий ринок. Його остаточне формування завершилося на межі XIX–XX століть, коли товарне виробництво в провідних країнах досягло високого рівня розвитку.

Графічну модель механізму формування СРТП демонструє рис. 6.1.

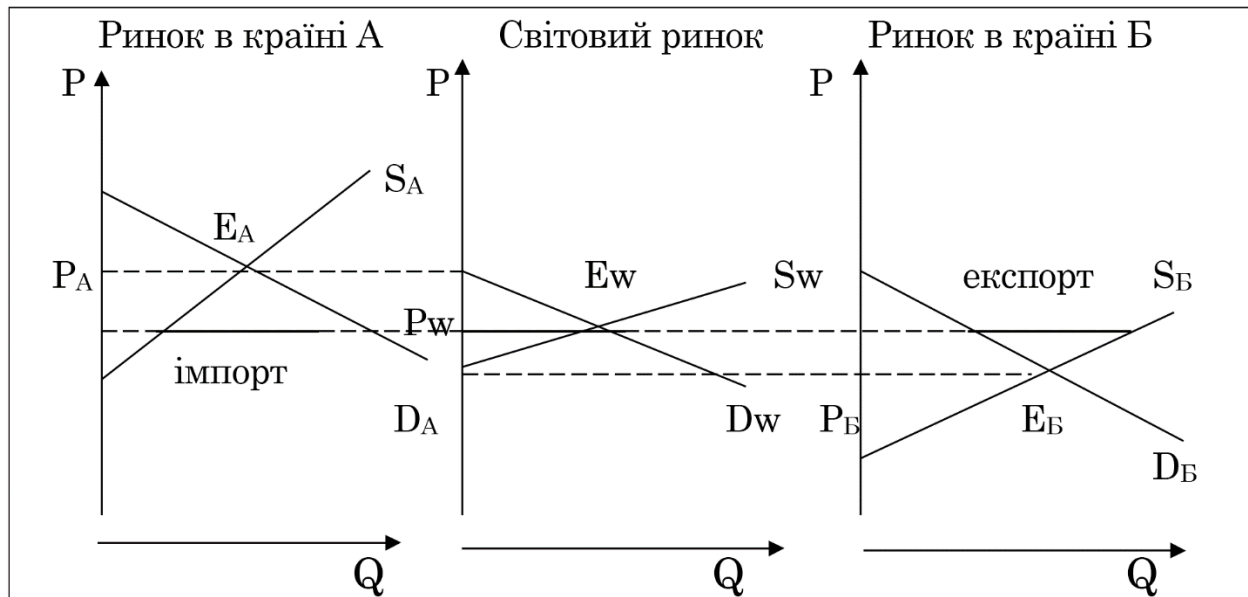


Рис. 6.1. Модель механізму формування світового ринку

Припустимо, що країни А і Б окремо одна від одної виробляють і споживають один і той же товар. Попит і пропозиція товару в країні А становлять D_A і S_A , а в країні Б – відповідно D_B і S_B . По горизонтальній осі показані обсяги виробництва товару Q , по вертикальній – його внутрішня ціна P в країнах А і Б. Ринкова рівновага попиту і пропозиції на товар досягається в точці E_A в країні А, де ціна товару складає P_A , і точці E_B в країні Б, де ціна товару становить P_B . Оскільки $P_A > P_B$, цей товар дешевше в країні Б, ніж в країні А, і отже, країні Б вигідно його експортувати в країну А й отримати від цього якийсь прибуток, а країні А вигідно його імпортувати з країни Б і тим самим заощадити і знизити його закупівлі на внутрішньому ринку. Через відмінності у внутрішніх цінах між країнами А і Б в країні Б при будь-якій ціні на товар більше, ніж P_B , виникає його надлишкова пропозиція. В країні А при будь-якій ціні на товар менше, ніж P_A , виникає надлишковий попит на нього.

Країни встановлюють торговельні стосунки. Рівноважна ціна P_B в країні Б показує, що в точці E_B попит на товар точно дорівнює пропозиції і в країні Б немає товару для експорту. Тим самим визначається точка P_W на кривій пропозиції на світовому ринку, що показує мінімальну ціну, після досягнення якої експорту товару з країни Б не буде. Для

країни А рівноважна ціна P_A показує, що в точці рівноваги попиту і пропозиції E_A країна не потребує імпорту товару, оскільки вона обходиться своїми власними ресурсами. Тим самим визначається точка P_W на кривій попиту на світовому ринку, що показує максимальну ціну, після досягнення якої імпорт товару країною А припиниться.

Оскільки існують лише дві країни, кількість товару, що експортується країною Б, повинна відповідати кількості товару, імпортованого країною А. Або, що те саме, надлишкова внутрішня пропозиція в країні Б має дорівнювати надлишковому внутрішньому попиту в країні А, тобто графічно експорт країни Б дорівнюватиме імпорту країни А. Оскільки кількісно експорт і імпорт рівні, то на графіку світового ринку вони збіжаться, визначивши нову ринкову рівновагу, яка досягається в точці E_W при рівноважній ціні товару на світовому ринку P_W . Світовий попит і пропозиція товару за цією ціною визначаються, відповідно, кривими D_W і S_W . Якщо виникне ситуація, коли ціна світового ринку за якихось причин збільшиться вище рівня P_W , розширивши тим самим обсяг експорту країни Б, то обмеженість попиту країни А знизить ціну до рівня P_W . Якщо ж ціна світового ринку впаде нижче рівня P_W , то кількісно попит на імпорт товару в країні А перевершить його експорт з країни Б, і ціна повернеться до світового рівня P_W .

На основі розглянутого вище можна дійти таких висновків:

- СРТП є сферою міжнародної рівноваги попиту і пропозиції на товари, що експортуються й імпортуються країнами;
- розміри експорту визначаються розмірами надлишкової пропозиції, розміри імпорту – розмірами надлишкового попиту;
- наявність надлишкових пропозицій і попиту встановлюється в процесі порівняння внутрішніх рівноважних цін на однакові товари в різних країнах, що відбувається на міжнародному ринку;
- ціна, за якою здійснюється міжнародна торгівля, знаходиться між мінімальною і максимальною внутрішніми цінами рівноваги, що мають місце в країнах до початку торгівлі;
- з одного боку, зміна світової ціни веде до зміни кількості товарів, що експортуються й імпортуються на світовому ринку, з іншого – зміна

кількості товарів, що експортуються й імпортуються, призводить до зміни світової ціни.

Таким чином, СРТП став закономірним результатом розвитку заснованих на поділі праці внутрішніх і національних ринків товарів, які вийшли за державні кордони. Проста модель світового ринку показує основні функціональні взаємозв'язки між внутрішнім попитом і пропозицією та попитом і пропозицією товарів на світовому ринку, визначає кількісні обсяги експорту й імпорту, а також рівноважну ціну, за якою здійснюється торгівля.

Основні його *функції* можна представити у такому вигляді:

- 1) посередницька – між виробником та споживачем;
- 2) контролююча – виявляє суспільну корисність тих чи інших видів товару через кількість витраченої на їхнє виробництво праці;
- 3) регулююча – на ринку відбувається розподіл засобів виробництва та робочої сили за окремими галузями та сферами виробництва;
- 4) стимулююча – ринок стимулює зниження витрат на виробництво одиниць продукції;
- 5) сануюча – ринок виштовхує тільки тих виробників, які відшкодовують свої витрати і виробляють товари, що мають попит;
- 6) інформаційна – ринок надає інформацію щодо обсягів виробництва товарів та ціни на них.

Визначальний вплив на основні процеси, що відбуваються на сучасному СРТП, та розвиток його структури мають такі фактори, як глобалізація та інтернаціоналізація світового господарства, формування нової структури потреб із використанням науково-технічного прогресу, зовнішньоторговельна політика держав, політичні процеси у світі, діяльність інтеграційних угруповань та міжнародних торгових організацій тощо.

Особливого значення набуває процес глобалізації світового ринку, що відбувається за низкою напрямів: глобалізація правової та нормативної бази міжнародної торгівлі, поява глобалізованих клієнтів та глобальних уніфікованих контрактів, конкуренція на міжнародному ринку за вигідні (за ціною або якістю) сировинні джерела, формування єдиної статистичної основи світової торгівлі.

Саме тому *характерними рисами сучасного СРТП* є такі:

- обсяг та напрями товарних потоків світового ринку відображають характер та структуру міжнародного поділу праці у глобальній економіці;
- світовий ринок є сферою дії особливої системи цін – світових;
- світовий ринок виступає сферою протиріч між його суб'єктами, що відбиває весь спектр економічних пріоритетів і політичних відносин, які відбуваються у глобальній економіці.

Структура СРТП постійно розвивається шляхом формування нових ринків як вишир за рахунок появи принципово нових видів продукції, так і вглиб за допомогою розгалуження існуючих ринків, на яких динамічно зростають обсяги продажів нових та удосконалених видів продукції.

Наразі у *структурі СРТП* можна виокремити *основні групи*:

- ринки готових товарів:
 - високотехнологічних (аерокосмічна техніка, електроніка, фармацевтичні товари, електрообладнання тощо), частка яких постійно зростає, вони є сферою жорсткої конкуренції між ТНК і можливості конкурентної боротьби на яких залежать, передусім, від інновацій і обмежені лише інвестиціями;
 - середньотехнологічних (транспортні засоби, продукти основної хімії та деревообробки тощо), на яких продаються капіталомісткі товари, конкурують фірми країн, що йдуть шляхом наздоганяючого розвитку, а основою конкуренції є не ціна, а споживчі властивості виробів;
 - низькотехнологічних (трудомісткі готові вироби), де оперують фірми країн із дешевою робочою силою, а імпортерами є розвинені країни, які й встановлюють, головним чином, порядок обміну цією продукцією;
- ринки базових товарів (природні ресурси, паливо, продукція металургії, продовольство тощо), на яких основну частку продукції реалізують країни, що розвиваються, основою конкуренції є ціна, що визначається запасами ресурсів при значному впливі коливань кон'юнктури самого світового ринку;

- ринки послуг (транспортних, туристичних, фінансових, проектно-конструкторських, інформаційних тощо), які розвиваються динамічніше, ніж ринки товарів, на яких домінують найбільш розвинені країни світу і які характеризуються постійним зростанням обсягів та асортименту послуг.

6.3. КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЯ ТОВАРІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Усі товари на світовому ринку з урахуванням їхнього призначення поділяються на товари індивідуального споживання і виробничого призначення.

Товари індивідуального споживання – споживчі товари та послуги, що купують для задоволення особистих потреб.

Товари виробничого призначення – засоби виробництва, призначені для використання при виробництві інших товарів і послуг.

Як споживчі товари, так і товари виробничого призначення, у свою чергу, можуть бути поділені на окремі групи:

- **товари довгострокового використання** – які використовуються протягом тривалого періоду (автомобілі, електроніка, верстати, холодильники тощо);

- **товари короткострокового використання** – які споживаються відразу або в декілька прийомів (зубна паста, напої, хліб, мило);

- **послуги** – будь-які дії, що забезпечують задоволення певних особистих потреб.

Класифікація споживчих товарів із урахуванням поведінки покупців при їхньому придбанні:

- товари повсякденного попиту, які покупець придбуває без особливих зусиль в їхньому виборі та без порівняння з іншими аналогічними товарами, у тому числі:

- основні товари постійного попиту, які призначені для задоволення першочергових потреб у харчуванні, гігієні, теплі;

- товари імпульсної покупки, які купуються без жодного попереднього планування та пошуків;

– товари для екстрених випадків, які купуються при виникненні гострої потреби в них;

- товари ретельного вибору, які споживач у процесі купівлі порівнює між собою за показниками придатності, якості, ціни, дизайну;
- товари розкоші, для покупки яких необхідні додаткові зусилля;
- товари пасивного попиту, про існування яких споживач знає, але не замислюється про їхнє придбання.

Класифікація товарів виробничого призначення з точки зору участі цих товарів у процесі виробництва та їхньої відносної цінності:

- основне і допоміжне обладнання;
- сировина, матеріали і готові деталі;
- напівфабрикати;
- стаціонарні споруди;
- допоміжні матеріали та послуги.

Товарний асортимент – це група товарів, тісно пов'язаних між собою або через схожість їхнього функціонування, або через те, що їх продають одним і тим же групам клієнтів, або через ті самі типи торгових закладів, або в межах одного і того ж діапазону цін. Так, корпорація «Дженерал моторз» виробляє асортимент автомобілів, «Ревлон» – асортимент косметики.

Певні марки, моделі чи розмір товару, представлені на ринку, називають **асортиментними позиціями**. Наприклад, на автомобільному ринку автомашини «БМВ» займають місце у низці моделей середньої та високої вартості.

Набір взаємопов'язаних асортиментних позицій, які пропонує ринок, – це **асортиментна група**.

Сукупність товарів окремої асортиментної групи розглядають як **товарну лінію** або **товарний ряд**.

За місцезнаходженням товарів розрізняють промисловий і торговий асортимент. **Промисловий асортимент** – асортимент товарів, що виробляється окремою галуззю промисловості чи окремих виробником.

Торговий асортимент – асортимент товарів, представлений у торговельній мережі. На відміну від промислового торговий асортимент включає, як правило, товари різних виробників.

Основними нормативними документами, що регламентують асортимент товарів, є:

- стандарти продукції, якими встановлюється перелік видів, найменувань асортименту груп, що складають базову широту і базову повноту асортименту. У стандартах передбачаються спеціальні розділи, у деяких стандартах наводиться характеристика видів та різновидів;
- каталоги, прейскуранти, прайс-листи, які виготовляють підприємства-виробники чи організації з метою інформування споживачів про асортимент та вартість товарів;
- законодавча база.

Товарна номенклатура — це сукупність усіх асортиментних груп і товарних одиниць, запропонованих на певному ринку.

Товарна номенклатура має такі основні **властивості**:

- широта (кількість асортиментних груп — наприклад, хлібозавод виробляє хлібобулочні вироби, торти);
- глибина (кількість позицій всередині асортиментної групи);
- насиченість (кількість асортиментних позицій у всіх асортиментних групах);
- сумісність (співвідношення між пропонованими асортиментними групами з точки зору спільності споживачів, кінцевого використання, каналів розподілу тощо). Так, компанія «Санта Бремор» асоціюється у свідомості споживачів не лише з рибною продукцією, а й із морозивом. Ці асортиментні групи можна порівняти. Їх поєднує індустрія холоду: температурні умови виробництва та зберігання риби ідеально підходять і для морозива.

Зазвичай з часом товарний асортимент розширюється з допомогою його нарощування чи насичення, тобто виходу за межі товарної номенклатури, запропонованої ринку раніше.

Розрізняють нарощування «вниз», «вгору» та «двостороннє».

Нарощування «вниз» має місце, коли фірма перемикає свою увагу з елітарних за доходами сегментів ринку на більш ємні сегменти, які представляють покупці із середнім рівнем доходів. Прикладом можуть слугувати сигарети «Пер Карден», автомобілі «Мерседес», які значно різняться за ціною.

Нарощування «вгору» є зворотним процесом. Так, автомобілі «Тойота» представницького класу з'явилися значно пізніше, ніж дана компанія здобула світову популярність економічними автомобілями, які позиціонувалися на американському ринку як автомобілі для студентів.

Двостороннє нарощування асортименту свідчить про те, що фірма, яка виробляє товари для ринкових сегментів, які представляють покупці із середніми доходами, приймає рішення щодо нарощування свого асортименту вгору і вниз одночасно.

Зростання насиченості товарного асортименту відбувається за рахунок додавання нових асортиментних позицій як у рамках існуючих, так і нових асортиментних груп.

Стандартизація товарів на світовому ринку є інструментом забезпечення якості продукції, робіт і послуг. Проблема якості актуальна для всіх країн незалежно від зрілості їхньої ринкової економіки. Щоб стати учасником міжнародних економічних відносин, необхідне вдосконалення національної економіки з урахуванням світових досягнень і тенденцій. Сьогодні виробник і його торговий посередник, прагнучи підняти репутацію торгової марки, перемогти в конкурентній боротьбі, вийти на світовий ринок, зацікавлений у виконанні вимог стандарту. В цьому сенсі стандарт набуває статусу ринкового стимулу. Таким чином, стандартизація є інструментом забезпечення не лише конкурентоспроможності, але й ефективного партнерства виробника, замовника і продавця на всіх рівнях управління.

Стандартизація створює організаційно-технічну основу виготовлення високоякісної продукції, спеціалізації і кооперації виробництва, надає йому властивості самоорганізації.

Стандарт – це зразок, еталон, модель, що приймаються за початкові для зіставлення з ними інших подібних об'єктів. Як нормативно-технічний документ стандарт встановлює характеристики продукції, експлуатації, зберігання, перевезення, реалізації та утилізації, виконання робіт або надання послуг. Стандарт також може містити вимоги до термінології, символіки, упаковки, маркування або етикеток і правил їхнього нанесення.

Міжнародний стандарт – стандарт, прийнятий міжнародною організацією. На практиці під міжнародними стандартами часто мають на увазі також регіональні стандарти і стандарти, розроблені та прийняті як норми різними країнами світу.

Міжнародні стандарти ICOMЕК розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) і Міжнародною електротехнічною комісією (IEC) для того, щоб усунути технічні бар'єри в торгівлі, тобто гармонізувати вимоги, що пред'являються до продукції, послуг. Стандартизація, забезпечена взаємозв'язаними методами і способами вимірів, є невід'ємною складовою частиною суспільного виробництва і одночасно створює ефективний механізм управління якістю і номенклатурою продукції.

Міжнародна товарна номенклатура – список товарів, складений відповідно до певної класифікаційної системи. У світовій торгівлі використовуються: стандартна міжнародна торгова класифікація ООН (СМТК), створена на базі Номенклатури для класифікації товарів за митними тарифами (Брюссельська митна номенклатура – БМН); номенклатура гармонізованої системи (НГС).

Гармонізована система – багатоцільовий класифікатор для товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. Складається з: номенклатури гармонізованої системи (НГС); основних правил класифікації товарів.

Кодування товарів – технічний прийом, який дозволяє представити товар, що класифікується, у вигляді групи знаків за правилами, встановленими тією або іншою системою класифікації. Кодування дозволяє уявити інформацію про товари у зручному вигляді для її (автоматизованого) збору, передачі й обробки. Найважливішим виглядом кодування інформації про товар є штрихове кодування.

Штрихове кодування товарів – метод кодування інформації про всі параметри виробленої продукції за допомогою спеціальної розробленої міжнародної стандартизованої системи. Розшифровка закодованої інформації виробляється за допомогою спеціальних електронних зчитувальних пристроїв.

Штриховий код – код, товарний знак, що наноситься на товар або його упаковку у вигляді паралельних ліній різної товщини, що кодують

послідовність цифр. Штриховий код використовується для прискорення та зниження вартості облікових робіт і для захисту від навмисного спотворення даних. Штриховий код складається з темних (штрихів) і світлих (пропусків) смуг різної ширини, що чергуються. Розміри смуг стандартизовані. Штрихові коди призначені для зчитування спеціальними оптичними пристроями-сканерами. Сканери декодують штрихи в цифровий код і вводять інформацію про товар до комп'ютера.

Існує декілька видів стандартів товарної нумерації, які слугують для кодування товарів. Найчастіше застосовуються коди ***EAN*** (*European Article Numbering*): 8-розрядний код EAN-8; 13-розрядний код EAN-13; 14-розрядний код EAN-14 тощо.

Завдяки штриховому кодуванню кожному товару присвоюється індивідуальний код, унікальність якого дозволяє використовувати його для отримання інформації про виробника. Це є вихідною базою для обліку, аналізу і планування виробництва й продажу товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

6.4. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Серед ***основних тенденцій розвитку світового ринку товарів і послуг*** на сучасному етапі можна виділити наступні:

- прискорений розвиток міжнародної торгівлі після Другої світової війни і переважне зростання зовнішньої торгівлі порівняно з загальними темпами господарського розвитку країн;
- істотний вплив чинників, що діють у сфері виробництва (структурних зрушень і циклічних коливань світового господарства);
- зростання експортної (а в деяких випадках й імпоротної) квоти, що свідчить про все більше залучення країн до світової економіки і зростаючий вплив на національні господарства процесів, що відбуваються на світовому ринку;
- інтеграція, що заглиблюється, яка виявляється в міждержавному регулюванні економічної взаємозалежності, формуванні

регіональних господарських комплексів зі структурою та пропорціями, що обернені на потребу регіону в цілому, знятті внутрішніх бар'єрів на шляху зовнішньоекономічної діяльності, проведенні погодженої регіональної економічної політики;

- пріоритетна присутність ТНК, для яких внутрішньофірмова передача устаткування, комплектуючих, а також інформації, технології, фінансів виступає у формі міжнародного продажу товарів і послуг;

- уніфікація правил і норм міжнародної торгівлі, що супроводжується поліпшенням торгово-політичного режиму у відносинах між країнами, його лібералізацією, появою міжнародних організацій, що сприяють торговельним обмінам;

- зростання ролі науково-технічного прогресу та цифрових технологій, що веде до зміни товарної структури світового ринку товарів і послуг, збільшення частки наукоємної продукції та послуг, появи великої кількості принципово нових товарів, переважно продукції нових галузей сфери високих технологій, а також зміни способів ведення зовнішньоторговельної діяльності.

Так, в умовах глобальної економіки на СРТП відбувається трансформація самого об'єкту торгівлі – товарів. Все частіше на зміну одиничному товару, як найпростішої його форми, приходить товар-група, тобто об'єднання товарів у комплектні групи, включаючи й післяпродажне обслуговування, або ж товар-об'єкт, що передбачає створення об'єктів «під ключ» з передачею замовнику разом із готовими продуктами й всю документацію щодо їхньої подальшої експлуатації, а іноді й продаж технології їхнього виробництва, що дозволяє замовнику налагодити власне виробництво цих продуктів. Крім того, все частіше об'єктами торгівлі на СРТП стає товар-програма – комплекси великих об'єктів і споруд, наприклад, у агропромисловій сфері, у сфері дослідження космічного простору тощо. Продавці товару-програми орієнтуються не на разовий ефект, а прагнуть посилити свої позиції у відповідних галузях і секторах світового ринку за рахунок об'єднання зусиль і капіталів різних партнерів, що підвищує їхню конкурентоспроможність і забезпечує довготривале домінування на світовому ринку.

Разом із переліченими вище основними тенденціями останніми роками відбувається значне зростання частки готової виробничої продукції в товарній структурі світового ринку товарів і послуг (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Зростання обсягів світового товарного експорту та виробництва,
2010–2021 рр., річна зміна у %

	2010-21	2019	2020	2021
Світовий експорт товарів	2,5	0,4	-4,9	8,9
Сільськогосподарська продукція	2,8	2,1	-2,3	1,9
Паливо та видобувна продукція	1,6	3,0	-1,9	4,7
Готова виробнича продукція	3,3	0,3	-5,0	13,6
Світовий ВВП	2,6	2,5	-3,4	5,8

Джерело: [10].

Особливо це помітно порівняно зі значно меншими темпами зростання світового ВВП. Цьому сприяли різні обставини: розвиток продуктивних сил, революції в техніці та технології, циклічність розвитку світової економіки, пов'язана у тому числі з пандемією COVID-19, істотні зміни в геополітичній обстановці тощо.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Сучасний світовий ринок товарів і послуг; внутрішній ринок; національний ринок; міжнародний ринок; товари, що торгуються; товари, що не торгуються; класифікація товарів; стандартизація товарів на світовому ринку; міжнародні товарні номенклатури; міжнародні стандарти; гармонізована система опису та кодування товарів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення світовому ринку товарів та послуг (СРТП).
2. Що таке внутрішній, національний та міжнародний ринки? В чому полягає їхня відмінність?

3. Що таке товар і чим він відрізняється від продукту праці?
4. Назвіть основні відмінності між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються. Наведіть приклади.
5. Поясніть модель механізму формування світового ринку товарів та послуг.
6. Назвіть функції та характерні риси сучасного СРТП.
7. Перерахуйте та схарактеризуйте основні групи у структурі СРТП.
8. У чому полягає відмінність між споживчими товарами і товарами виробничого призначення?
9. Що таке торговий асортимент і товарна номенклатура?
10. В чому полягає стандартизація товарів на світовому ринку?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Світовий ринок товарів та послуг (СРТП) – це:
 - а) форма господарського спілкування, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни;
 - б) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн;
 - в) внутрішній ринок, частка якого орієнтується на іноземних покупців;
 - г) сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці.

2. Національний ринок – це:
 - а) форма господарського спілкування, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни;
 - б) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн;
 - в) внутрішній ринок, частка якого орієнтується на іноземних покупців;
 - г) сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці.

3. Міжнародний ринок – це:

- а) форма господарського спілкування, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни;
- б) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн;
- в) внутрішній ринок, частка якого орієнтується на іноземних покупців;
- г) сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці.

4. Внутрішній ринок – це:

- а) форма господарського спілкування, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни;
- б) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн;
- в) внутрішній ринок, частка якого орієнтується на іноземних покупців;
- г) сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці.

5. До товарів, що торгуються, можна віднести:

- а) комунальні послуги;
- б) обов'язкові соціальні послуги;
- в) фінансове посередництво;
- г) послуги хімчистки.

6. Будь-які дії, що забезпечують задоволення певних особистих потреб, – це:

- а) товари довгострокового використання;
- б) товари короткострокового використання;
- в) послуги;
- г) товари індивідуального споживання.

7. Споживчі товари та послуги, що купують для задоволення особистих потреб, – це:

- а) товари довгострокового використання;

- б) товари короткострокового використання;
- в) послуги;
- г) товари індивідуального споживання.

8. Товари, які використовуються протягом тривалого періоду, – це:

- а) товари довгострокового використання;
- б) товари короткострокового використання;
- в) послуги;
- г) товари індивідуального споживання.

9. Міжнародна товарна номенклатура – це:

а) група товарів, тісно пов'язаних між собою або через схожість їхнього функціонування, або через те, що їх продають одним і тим же групам клієнтів, або через ті самі типи торгових закладів, або в межах одного і того ж діапазону цін;

б) список товарів, складений відповідно до певної класифікаційної системи;

в) набір взаємопов'язаних асортиментних позицій, які пропонує ринок;

г) асортимент товарів, представлений у торговельній мережі.

10. Асортиментна група – це:

а) група товарів, тісно пов'язаних між собою або через схожість їхнього функціонування, або через те, що їх продають одним і тим же групам клієнтів, або через ті самі типи торгових закладів, або в межах одного і того ж діапазону цін;

б) список товарів, складений відповідно до певної класифікаційної системи;

в) набір взаємопов'язаних асортиментних позицій, які пропонує ринок;

г) асортимент товарів, представлений у торговельній мережі.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні

- відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.
 3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
 4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
 5. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
 6. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
 7. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
 8. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
 9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.
 10. Statistical Review of World Trade. 2022 – WTO. URL : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2022_e.htm

ТЕМА 7

КОНКУРЕНЦІЯ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 7.1. *Особливості конкуренції на світових товарних ринках у глобальній економіці*
- 7.2. *Ціноутворення на сучасному світовому ринку товарів та послуг*
- 7.3. *Форми конкурентної боротьби на світовому ринку товарів та послуг*
- 7.4. *Риси глобальної конкуренції на глобальних ринках*

7.1. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасний світовий ринок товарів і послуг характеризують не лише швидкі темпи розвитку, гігантський обсяг операцій, але й низка інших нових рис. Змінився склад учасників ринку, серед яких визначальну роль тепер відіграють ТНК та їхні зарубіжні філії. Значну частину операцій на світовому ринку представляє обіг, що здійснюється всередині транснаціональних структур, де застосовуються особливі ціни й відсутня конкуренція. В той же час суперництво між ТНК та іншими учасниками ринку набуває запеклого характеру.

Взагалі ринкові стосунки в сучасних умовах є складним механізмом, в якому поєднуються конкуренція, монополістичні структури та регулюючі сили.

У практичному сенсі **конкуренція** – тип економічних взаємозв'язків між виробниками щодо встановлення цін, обсягів продажу та послуг, а також переваг з боку покупця. Конкуренція сприяє найповнішому задоволенню споживчого попиту ринку, використовуючи при цьому різні методи: рівень цін, якість продукції і послуг, сервісне обслуговування, товарний асортимент, умови поставок, терміни платежів, рекламну інформацію тощо. Моральним стимулом конкуренції є прагнення виробника перевершити інших, а матеріальним – необхідність утримати свої позиції на ринку та «прив'язати» до себе своїх реальних та потенційних покупців.

Сьогодні головною умовою успіху в конкуренції стали доступ до новітніх технологій, наявність висококваліфікованих кадрів, сучасна ринкова інфраструктура, маркетинг та нецінова конкуренція. Конкуруючі фірми сьогодні активно проводять глобальну стратегію у всіх сферах діяльності – вони продають свої товари та послуги по всьому світу, розміщують своє виробництво у всіх країнах, шукають нові матеріали, новаторські ідеї. Природні фактори, на яких у минулому зростала перевага в конкуренції окремого товаровиробника та країни загалом, сьогодні відходять на задній план.

Звідси зрозуміла головна умова успіху в міжнародній конкуренції, а саме: постійне вдосконалення технологій виробництва, безперервні фінансові вливання в інновації, сферу НДДКР, підготовку висококваліфікованих кадрів.

Основою сучасної конкуренції є боротьба за конкурентоспроможність у сфері виробництва, що включає:

- створення конкурентоспроможної продукції;
- випуск принципово нової продукції;
- постійне зниження витрат виробництва;
- встановлення цін на нову продукцію з урахуванням умов збуту;
- боротьба за підпорядкування всіх ступенів виготовлення товарів;
- використання внутрішньофірмових зв'язків.

Конкуренція виконує у ринковій економіці свої чітко визначені функції:

- **функція мотивації.** Той, хто пропонує продукцію кращої якості за прийнятною ціною, отримує винагороду у вигляді прибутку. Це стимулює технічний прогрес. Підприємства, які не реагують на побажання своїх клієнтів, покупців, або зазнають збитків від нереалізованої продукції, або витісняються з ринку конкурентами;
- **функція розподілу.** Конкуренція дозволяє розподілити свій дохід відповідно до його очікуваної ефективності, що відповідає принципу винагороди за результатами;
- **функція контролю.** Конкуренція обмежує та контролює економічну силу кожного виробника («принцип невидимої руки»). Так, виробник може встановити свою ціну, але покупець у конкурентному середовищі завжди має вибір, оскільки перед ним кілька виробників того самого товару. І цей вибір призводить до того, що покупець віддасть перевагу тому з конкурентів, у кого ціна найбільш справедлива: чим досконалішою є конкуренція, тим справедливішою є ціна.

Розрізняють два основні методи ведення конкурентної боротьби:

- **метод цінової конкуренції:** будується на тактиці скорочення витрат виробництва та реалізації, зниження цін без зміни якості;
- **метод нецінової конкуренції:** передбачає зміну властивостей товару чи послуги, надання їм нових якостей, престижності, зручності.

Видами конкуренції є такі:

- **функціональна конкуренція:** в одному відділі магазину продають, наприклад, товари інтелектуального типу (шахи, лото, шашки);
- **видова конкуренція:** реалізуються товари, які призначені для задоволення однієї потреби, але мають різні характеристики (телевізори різних марок);
- **предметна конкуренція:** реалізуються товари ідентичні, але різними виробниками чи з певними відзнаками (медикаменти);
- **швидкісна конкуренція:** метод, заснований на дуже швидкому виготовленні замовлень або наданні послуг за тією ж ціною.

Світова практика показала, що найсприятливіші умови для торгівлі будь-який виробник товару отримує у тому випадку, якщо існують три обставини: великі масштаби його виробництва, передові технології та диференціація продукції.

Зазвичай виділяють чотири типи конкурентних ринків, кожен з яких має свої проблеми у галузі ціноутворення. До них відносяться:

- 1) ринок чистої (досконалої) конкуренції;
- 2) ринок монополістичної конкуренції;
- 3) ринок олігополістичної конкуренції;
- 4) ринок чистої монополії.

Ринок чистої (досконалої) конкуренції. Він складається з безлічі продавців і покупців якогось схожого товарного продукту, наприклад, пшениці, міді, цінних паперів. Жоден окремий покупець чи продавець не має великого впливу на рівень поточних ринкових цін товару. Продавець не в змозі запросити ціну вище за ринкову, оскільки покупці можуть вільно придбати будь-яку необхідну їм кількість товару за цією ринковою ціною. Не будуть продавці вимагати й ціну, нижчу за ринкову, оскільки можуть продати все, що потрібно, за існуючою ринковою ціною. Продавці на цих ринках не витрачають багато часу на розробку стратегії просування товару, оскільки доти, доки ринок залишається ринком чистої конкуренції, роль діяльності з розробки товару, політики цін, реклами, стимулювання збуту та інших заходів мінімальна. Задля збереження своїх позицій на даному ринку експортер зазвичай вдається до незначних знижок і досягає виграшу у вигляді збільшення обсягу продажів. На практиці до цього типу ринку умовно можна віднести, наприклад, ринки товарів широкого споживання – одягу, взуття, продовольства тощо.

Ринок монополістичної конкуренції. Він складається з безлічі покупців і продавців, які здійснюють угоди не за єдиною ринковою ціною, а в широкому діапазоні цін. Наявність діапазону цін пояснюється спроможністю продавців запропонувати покупцям різні варіанти товарів. Вироби можуть відрізнятись один від одного якістю, властивостями, зовнішнім оформленням. Відмінності можуть бути й у супутніх товарам послугах. Покупці бачать різницю у пропозиціях та

готові платити за товари по-різному. Щоб виділитися чимось, крім ціни, продавці прагнуть розробити різні пропозиції для різних споживчих сегментів та широко користуються практикою присвоєння товарам марочних назв, рекламою та методами особистого продажу. При формуванні цін враховуються і ціни на взаємозамінні товари. Як приклад даного типу ринку може слугувати ринок виробників металу та пластмас або ринки виробів з бавовни, шовку, вовни та зі штучних матеріалів.

Ринок олігополістичної конкуренції. Він складається з невеликої кількості продавців, дуже чутливих до цінової політики один одного. Товари можуть бути подібними (сталь, алюміній) або відрізнятись (автомобілі, комп'ютери). Невелика кількість продавців пояснюється тим, що новим заявникам важко проникнути на цей ринок. Кожен продавець чутливий до стратегії та дій конкурентів. Якщо якась сталева компанія знизить свої ціни на 10 %, покупці швидко перейдуть до цього постачальника. Іншим виробникам доведеться реагувати або також зниженням цін, або постачанням більшої кількості чи обсягу послуг. Олігополіст ніколи не відчуває переконання, що він може досягти певного довгострокового результату за рахунок зниження цін. Однак якщо олігополіст підвищує ціни, то конкуренти можуть не наслідувати його приклад. І тоді йому доведеться або повернутися до попередніх цін, або ризикувати втратою клієнтури на користь конкурентів. Саме тому важливу роль на цьому типі ринку відіграють спеціальні механізми, за допомогою яких основні конкуренти домовляються щодо фіксування цін, розділу ринків збуту чи обсягів виробництва. Найбільш відомою формою такого механізму є картель ОПЕК (Організація країн – експортерів нафти), який протягом тривалого часу регулює світовий ринок нафти.

Чистий монополійний ринок. З чистою монополією на ринку є лише один продавець. Це може бути державна організація, приватна регульована або приватна нерегульована монополія. У кожному окремому випадку ціноутворення здійснюється по-різному. За допомогою цінової політики державна монополія може переслідувати

досягнення різноманітних цілей. Вона може встановити ціну нижче вартості, якщо товар має важливе значення для покупців, які не в змозі придбати його за повну ціну. Ціну можна призначити з урахуванням покриття витрат або з метою отримання певного доходу. А може бути й так, що ціна цілеспрямовано призначається досить високою з метою досягнення зниження певного обсягу споживання. Що стосується **регульованої монополії**, держава дозволяє компанії встановлювати ціни, які забезпечують отримання «справедливої норми прибутку», що надасть організації можливість підтримувати виробництво і, якщо потрібно, навіть розширити його. І навпаки, у випадку нерегульованої монополії компанія вільна встановлювати будь-яку ціну, аби витримав ринок. Тим не менш, з низки причин компанії не завжди вимагають максимально можливої ціни через ризик запровадження державного регулювання та небажання залучати конкурентів, а також прагнення проникнути швидше, завдяки саме низьким цінам, до всієї глибини ринку. У світовій практиці прикладів чистих монополістів порівняно небагато. Майже чистим монополістом є компанія De Beers на ринку алмазів.

Найбільш поширеними типами на СРТП є ринки монополістичної конкуренції, олігополії та монополії, на яких і відіграють основну роль сучасні ТНК. Ці монополістичні структури забезпечують пануюче положення однієї або декількох фірм на ринку, що визначається їхньою значною питомою вагою в загальному обсязі комерційної реалізації товарів і послуг.

Так, під **монополізацією галузі** розуміють становище, при якому:

- частка одного виробника становить 50 % і більше, двох – 75 % і більше;
- ускладнено проникнення в галузь нових виробників;
- відбувається різке підвищення цін на продукцію певного виробника (виробників), що не відповідає співвідношенню на ринку попиту і пропозиції;
- відбувається непропорційно мале зниження цін, порівняно з результатами науково-технічного прогресу та зниженням собівартості;

- норма прибутку будь-кого з виробників, його збутові і загальні управлінські витрати значно перевищують середній рівень, що склався в галузі.

Але значний розвиток у сучасних умовах отримала монополізація ринків і галузей господарства декількома фірмами, що займають у сукупності пануюче положення на ринку або в галузі, тобто **олігополія**. Вона визначається як спільно здійснювана монополія або домінування на ринку декількох фірм, юридично між собою не пов'язаних, але які мають домовленості між собою щодо певних питань своєї діяльності. Олігополія як своєрідна економічна організація галузі характеризується співвідношенням монопольно регулюючих і конкурентних сил, що постійно змінюється, і по суті утворює фундамент сучасного господарського механізму СРТП.

Особливостями конкуренції у глобальній економіці є такі:

- зменшення стихійності та посилення регулюючих інструментів під впливом **антимонопольної політики держав**, тобто системи заходів, спрямованих на забезпечення добросовісної конкуренції та подолання негативних наслідків діяльності монополій на різних ринках;
- завоювання частки ринку не стільки методами силового тиску, скільки узгодженими діями виробників (угоди і змови);
- застосування методів і засобів несправедливої ділової практики (несправедливі ціни, бойкоти, дискримінація тощо).

7.2. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

При аналізі процесів, пов'язаних із ціноутворенням на світових ринках товарів та послуг, необхідно враховувати всі фактори, що впливають на формування цін у зовнішній торгівлі, так само як і на внутрішньому ринку, тобто ціноутворюючі фактори. За характером, рівнем та сферою дії вони можуть бути розділені на групи:

1. Загальноекономічні фактори, що діють незалежно від виду продукції та конкретних умов її виробництва та реалізації:

- економічний цикл;
- обсяги сукупних попиту та пропозиції;
- інфляція.

2. Економічні фактори, зумовлені особливостями певної продукції, умовами її виробництва та реалізації:

- витрати;
- прибуток;
- податки та збори;
- попит та пропозиція на конкретний товар чи послугу з урахуванням взаємозамінності;
- споживчі властивості – якість, надійність, зовнішній вигляд тощо.

3. Специфічні фактори, що діють лише щодо деяких видів товарів та послуг:

- сезонність;
- експлуатаційні витрати;
- комплектність;
- гарантії та умови сервісу.

4. Спеціальні фактори, пов'язані з дією особливих механізмів та інструментів:

- державне регулювання;
- валютний курс.

5. Зовнішньоекономічні фактори, у т. ч.:

- політичні;
- військові;
- релігійні;
- етнічні тощо.

Як відомо, ціни визначаються умовами конкуренції, співвідношенням попиту та пропозиції. Однак на світовому ринку процес ціноутворення має особливості. З огляду на це слід розглядати і дію перерахованих груп ціноутворюючих факторів.

В цілому, необхідно відзначити, що світові ціни на сучасному СРТП не є вільними і складаються на користь однієї зі сторін, як під економічним, так і позаекономічним тиском. *Причинами* цього є:

- збільшення на світовому ринку частки внутрішньofірмової торгівлі;
- зростання значення торгівлі послугами і ролі знання, втіленого в послугах;
- процес регіональної інтеграції у формі зон вільної торгівлі, митних союзів, економічного і валютного союзу тощо;
- перетворення на практичну реальність електронної торгівлі;
- існування квазіринкових товарообмінних операцій за типом бартерних і компенсаційних угод;
- пряме політичне, військове та ідеологічне втручання тощо.

Однією з найважливіших характеристик, що відрізняють світовий ринок від національного, є функціонування на ньому своєрідної системи цін. Особливості процесу ціноутворення на світовому ринку пов'язані з тим, що учасники міжнародної торгівлі стикаються на ринку з більшою кількістю конкурентів, ніж на внутрішньому, тому вони повинні постійно працювати в режимі порівняння своїх витрат виробництва не лише з внутрішніми ринковими цінами, але й зі світовими. При цьому світові ціни базуються на національних і виступають як їхня модифікація.

Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва. В більш практичному плані світова ціна – це ціна, за якою здійснюються великі комерційні експортно-імпортні операції з оплатою у валюті. Ключовою особливістю світової ціни на відміну від внутрішньої є множинність, коли по одному й тому ж товару можуть встановлюватися різні ціни або ціни різного рівня. Множинність світових цін обумовлена наступними факторами: відмінностями торгової політики по відношенню як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів; валютною державною та міждержавною політикою; політикою протекціонізму; відмінностями в методології та методиці розрахунку цін тощо.

Виходячи з особливостей ціноутворення, виділяють **основні групи цін**:

- на продукцію обробної промисловості;
- на сировину.

Світові ціни змінюються під впливом ринкової кон'юнктури. В той же час зміна вартісних пропорцій товарообміну робить значний вплив на розвиток світового ринку товарів і послуг, його структуру та результати. Характерною рисою структури світових цін є різноспрямований рух цін на промислові товари, з одного боку, і на сировину, паливо і продовольчі товари – з іншого. В той же час способи визначення світових цін на різну продукцію також різні.

У міжнародній торгівлі застосовується два види цін: **розрахункові**, які індивідуально визначаються фірмами-експортерами на конкретні види товарів, і **ціни, що публікуються**, – це ціни, що повідомляються в спеціальних і фірмових джерелах інформації. Останні, як правило, відображають ринковий рівень світових цін.

Розрахункові світові ціни систематизуються за наступними ознаками:

I. За напрямком товарних потоків:

Експортна ціна – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.

Імпортна ціна – ціна, за якою товар купується у зарубіжного контрагента.

II. За умовами розрахунків:

Ціна комерційних угод – відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу.

Ціна клірингових розрахунків – ціна товару, в якій враховані умови й особливості клірингу – системи безготівкових розрахунків за товари, заснованої на заліку взаємних вимог та обов'язків.

Ціна програм допомоги – ціна товару, в якій враховані умови й особливості реалізації програм допомоги.

Трансфертна ціна – ціна товару, за якою здійснюються внутрішньокорпоративні операції (зазвичай на 30 % нижче світових). Трансфертні ціни є комерційною таємницею, мають більшою мірою

штучний характер і утворюються не під впливом попиту і пропозиції, а виходячи з внутрішньофірмової політики.

III. За повнотою врахування витрат:

Ціна нетто – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.

Ціна споживання – сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

IV. За характером реалізації:

Оптова ціна – ціна товару при продажу його великими партіями.

Роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

V. За ступенем фіксації:

Контрактна ціна – ціна, яка встановлюється у контракті і виражається у валюті країни експортера, імпортера або третьої країни.

Тверда ціна – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає ніякому коригуванню впродовж терміну його дії. Тверда ціна використовується, в основному, при негайних поставках (від 1 до 14 днів), рідше при поставках на більш тривалі терміни. В контракті в цьому випадку робиться запис: «ціна тверда, зміні не підлягає».

Змінна ціна – фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.

Ціна з подальшою фіксацією – ціна, за якою в контракті обговорюються умови та принципи визначення її рівня.

До ***цін, які публікуються***, відносяться:

- ***довідкова ціна*** – ціна товару у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі розвинених країн, що публікується в різних виданнях;

- ***біржове котирування*** – ціна товару, що є об'єктом біржової торгівлі;

- ***аукціонна ціна*** – ціна товару, що є об'єктом аукціонної торгівлі та відображає реальні угоди;

- ***статистична ціна*** – середня експортна ціна, яку розраховують на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом ділення вартості товару на його кількість;

- **ціни фактичних угод** – ціни, що виражають окремі фактичні комерційні операції;
- **ціни пропозицій крупних фірм** – початковий рівень ціни товару, запропонований продавцем.

Ціна продукції або товару – центральний пункт будь-якого зовнішньоторговельного контракту. Контрактна ціна встановлюється, виходячи з ціни одиниці або певної кількості одиниць товару обумовленої якості відповідно до міжнародних стандартів або погодженої технічної специфікації.

Контрактна ціна є сумою, яку покупець повинен заплатити продавцеві в тій або іншій валюті за товар, доставлений продавцем на основі тих або інших базисних умов в конкретний обумовлений в контракті пункт.

Базисними умовами в зовнішньоторговельному контракті купівлі-продажу називають спеціальні умови, які визначають обов'язки продавця та покупця з доставки товару і встановлюють момент виконання продавцем своїх обов'язків з поставки товару і перехід ризику випадкової загибелі чи пошкодження товару з продавця до покупця, а також витрат, які виникають за таких умов. Міжнародна торговельна палата розробила й випустила збірники тлумачення базисних умов, так звані «International Commercial Terms», або скорочено «Інкотермс», що широко використовуються в торговельній практиці.

Базисна ціна FOB (Free On Board – вільно на борту) у вказаному порту відвантаження передбачає, що витрати з доставки товару в порт і завантаження на борт судна несе продавець, і отже, вони враховані в контрактній ціні.

Але існують й **інші базисні умови**:

- **EXW (Ex Works** – передача товару на заводі), коли продавець не відповідає ані за транспортування, ані за завантаження товару на транспортний засіб, а ризики переходять на покупця в момент здачі товару на заводському складі.
- **FAS (Free Alongside Ship** – вільно уздовж борту судна). Єдина її відмінність від ціни **FOB** полягає в тому, що продавець не зобов'язаний

оплачувати витрати із завантаження на борт, а повинен лише доставити товар до борту судна, після чого з нього знімається відповідальність за будь-які ризики.

- **CIF** (*Cost, Insurance, Freight* – вартість, страхування та фрахт зі вказівкою порту призначення). Продавець зобов'язаний зафрахтувати судно і сплатити фрахт до порту призначення, завантажити товар на борт судна в порту відвантаження у встановлений в контракті термін, сплатити виконання експортних формальностей.

- **DAF** (*Delivered at Frontier* – передача товару на кордоні). При цьому базисі ціна включає всі витрати продавця до моменту передачі товару покупцеві в погодженому пункті на кордоні або країни-продавця, або країни-покупця, або третьої країни.

Існують і деякі інші стандартні умови постачання, від яких може залежати контрактна ціна. Тому при аналізі цін міжнародної торгівлі важливо знати, який базис ціни використовується. У статистичних довідниках експорт зазвичай наводиться в ціні FOB, а імпорт – в ціні CIF. Залежно від дальності перевезення і виду транспорту відмінності між ціною FOB та CIF можуть бути значними.

7.3. ФОРМИ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Сучасною економічною основою конкурентної боротьби стали відношення у сфері виробництва, де основні зусилля конкурентів направлені на боротьбу за **конкурентоспроможність**:

- створення конкурентоспроможної продукції, що відповідає потребам ринку та запитам кінцевих споживачів;
- використання при вдосконаленні продукції, що випускається, передових досягнень науково-технічного прогресу і випуск принципово нової продукції;
- постійне зниження витрат виробництва на всіх етапах і на всіх ланках технологічного процесу;

- узгодження зі споживачем (на крупні постачання) цін до початку випуску продукту і встановлення цін на нову продукцію з урахуванням умов збуту на конкретному ринку;
- боротьба фірм за джерела сировини доповнюється боротьбою за підпорядкування всіх вертикальних ступенів виготовлення товарів від сировини й напівфабрикатів до комплектуючих вузлів;
- використання внутрішньофірмових зв'язків для підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, і отримання переваг у конкурентній боротьбі;
- передача ліцензій і передової технології своїм дочірнім компаніям, маніпулювання цінами, підвищення рівня якості і новизни продукції на закордонних підприємствах, створення зарубіжного виробництва.

Економічною основою конкурентної боротьби в сучасних умовах стала велика власність, об'єднана в рамках ТНК. Виробництво і збут товарів у більшості галузей опинилися в руках невеликої групи найбільших компаній, які, встановивши контроль над виробництвом і збутом товарів, диктують монопольні ціни і підтримують їх на високому рівні. Разом з економічними методами конкуренції ТНК широко застосовують пряме насильство, бойкот, примусове злиття та поглинання, а також інші методи тиску на конкурента.

Роль конкуренції, особливо цінової, в останні два десятиліття значно зросла, причому як на національних, так і на світових товарних ринках. Великі компанії мають можливість використовувати різні варіанти цінової політики з урахуванням характеру продукту й ринку, а також дій інших провідних виробників.

Залежно від вживаних методів розрізняють три **основні форми конкурентної боротьби**: цінову, нецінову та вільну конкуренцію.

Цінова конкуренція застосовується в основному в суперництві між фірмами-монополіями та аутсайдерами. Основні її види: відкрита та прихована.

Відкрита цінова конкуренція передбачає зниження цін як метод конкурентної боротьби і використовується:

- аутсайдерами в суперництві з фірмами-монополіями, коли вони не мають засобів нецінової конкуренції;

- великими фірмами у відповідь на дії конкурентів-аутсайдерів. Виникає війна цін, що є характерним для ринків багатьох нових товарів;
- фірмами-монополіями як встановлення бар'єра проти виходу на ринок нових потенційних конкурентів, а також з метою витіснення конкурентів з ринку. Тут здійснюється тимчасове зниження цін, після якого ціни знов підвищуються іноді до рівня вище колишнього;
- внутрішніми картелями країн-імпортерів шляхом узгодження рівня імпортних цін;
- великими компаніями при виході на нові для них ринки з метою захоплення монопольних позицій, що дають можливість диктувати умови збуту. Тут наголошуються раптові різкі зниження цін, особливо на нові товари (зазвичай фірми оголошують про зниження цін на 20, 40 або 60 %). Основна причина такого зниження цін – спроба розширити частку фірми на ринку.

Прихована цінова конкуренція здійснюється різними способами: наданням знижок з ціни та кращих умов продажу. Існують такі ***види знижок з ціни***:

- відкриті знижки з ціни на кількість, на оптовий характер продажів, за певними умовами контракту (прогресивна, бонусна, експортна, сезонна);
- таємні прості знижки з офіційно оголошеної ціни певним групам покупців з метою забезпечення стійкого прибутку (таємне суперництво);
- таємні знижки за особливий характер стосунків із партнером при наданні простого права на продаж на певній території, при продажу товару службовцям фірми-партнера тощо;
- знижки за «лояльність», що надаються фірмами за відмову покупців від пропозицій конкурентів;
- знижки постійним покупцям.

Надання кращих умов продажу – також є прихованою формою цінової конкуренції, яка здійснюється шляхом:

- підвищення якості товару за незмінної ціни;
- подовження терміну гарантійного обслуговування;

- надання грошового кредиту на кращих умовах або у формі відстрочення платежу на триваліший термін;
- здійснення коротких термінів постачання;
- використання змішаної форми кредитування.

Використання методів **нецінової конкуренції** дозволяє найбільшим фірмам проводити на ринку гнучкішу політику. Можна виділити її види:

- **законні засоби** конкуренції:
 - конкуренція за продуктом, коли в процесі диференціації існуючого продукту відбувається створення нового продукту;
 - конкуренція за поданням послуг, що має особливе значення на ринку машин і обладнання;
- **напівзаконні методи** боротьби з суперниками:
 - економічне шпигунство;
 - підкуп посадових осіб в державному апараті та в конкуруючих фірмах;
 - практика укладення нелегальних угод;
 - практика обмеження конкуренції (проштовхування внутрішньофірмових стандартів як національних, так і міжнародних, нав'язування вигідних для себе застережень при продажу прав на використання торгових марок або патентів).

7.4. РИСИ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

Під **глобалізацією ринків** розуміється злиття історично різних та ізольованих національних ринків в єдиний глобальний ринок за рахунок усунення бар'єрів, які перешкоджають міжнародній торгівлі, що й сприяє зростанню продажів на зарубіжних ринках. Якийсь час навіть стверджувалося, що смаки та переваги споживачів у різних країнах починають наближатися до єдиної глобальної норми, сприяючи таким чином створенню глобального ринку. Такі споживчі товари, як PlayStation фірми Sony, гамбургери McDonald's, кава Starbucks та меблі IKEA часто розглядаються як типові приклади

прояву зазначеної тенденції. Вищезгадані фірми не просто отримують вигоди від цієї тенденції, вони ініціюють заходи, що сприяють її подальшому розвитку. Пропонуючи той самий базовий продукт по всьому світу, вони допомагають створенню глобального ринку.

У даний час більшість глобальних ринків є не ринками споживчих товарів, а ринками матеріалів та товарів виробничого чи іншого призначення, які обслуговують потреби всього світу. До них відносяться ринки сировинних товарів, таких як алюміній, нафта і пшениця, ринки товарів виробничого призначення, наприклад мікропроцесорів, цивільних літаків, ринки комп'ютерного ПЗ і ринки різних фінансових активів – від державних облігацій США та євробондів до ф'ючерсів на індекс Nikkei або мексиканське песо.

На багатьох глобальних ринках ті самі фірми часто стикаються одна з одною на світових майданчиках як непримиренні конкуренти. Суперництво між Coca-Cola та Pepsi Cola є глобальним, як і суперництво між Ford та Toyota в автомобілебудуванні, між Boeing та Airbus у літакобудуванні, між Caterpillar та Komatsu у виробництві важкої дорожньої техніки, між General Electric та Rolls Royce у виробництві авіаційних двигунів та між Sony, Nintendo та Microsoft у розробці відеоігор. Якщо виробник проникає в країну, в якій на даний момент відсутні її конкуренти, то багато з них, напевно, наслідують приклад цієї фірми перешкодити вилученню максимального прибутку конкурентом. У процесі того, як фірми слідують одна за одною по всьому світу, вони приносять з собою багато з тих активів, які вірно служили їм на інших національних ринках, включаючи свої товари, операційні стратегії, маркетингові стратегії та назви брендів, надаючи таким чином однорідність ринкам. Через війну різноманіття замінюється одноманітністю. У дедалі більшій кількості галузей вже немає сенсу говорити про «німецький ринок», «американський ринок» чи «японський ринок» – для багатьох фірм існує лише єдиний глобальний ринок.

Технологічні інновації також сприяють глобалізації ринків. Низько витратні мережі глобальних комунікацій дозволяють

створювати електронні глобальні ринки. Невисока вартість транспортних послуг робить економічнішою доставку товарів по всьому світу, що допомагає створенню глобальних ринків. Крім того, зниження вартості пасажирських авіаперевезень призвело до масових переміщень людей між країнами, що також сприяє конвергенції споживчих уподобань. Одночасно мережі глобальних комунікацій та глобальні медіа створюють загальносвітову культуру. Багато країн дивляться передачі таких американських телекомпаній, як MTV і НВО, і голівудські фільми. У багатьох країнах мас-медіа є головним розповсюджувачем культури, і в міру подальшого розвитку глобальних медіа нам слід очікувати на формування «глобальної культури». Логічним результатом такої еволюції стане поява глобального ринку споживчих товарів. Перші ознаки цього вже з'явилися. Сьогодні однаково просто знайти ресторан McDonald's у Токіо та в Нью-Йорку, купити iPod у Ріо-де-Жанейро та у Берліні, вибрати джинси «Gap» у Парижі та Сан-Франціско.

Вихід компаній на глобальні ринки визначається такими причинами:

1) Залучення нових клієнтів. Освоєння глобальних ринків відкриває можливості підвищення доходів, прибутку та довготривалого зростання. Цей варіант особливо привабливий у випадках, коли внутрішній ринок країни вже насичений. Такі компанії, як Cisco Systems, Intel, Sony, Nokia та Toyota, які прагнуть досягти глобального лідерства у своїх галузях, повинні розширювати свою присутність на глобальних ринках.

2) Скорочення витрат та підвищення конкурентоспроможності. Багато компаній стикаються з необхідністю експортувати продукцію, оскільки обсяг продажів на їхніх внутрішніх ринках є недостатнім для досягнення бажаного рівня доходу. Через відносно невеликий обсяг європейських внутрішніх ринків такі компанії, як Michelin і Nestle, давно продають свою продукцію по всій Європі, а нещодавно поширили свої операції на ринки Північної та Латинської Америки.

3) Переваги за допомогою ключової компетенції. Компанія із конкурентно значущими можливостями та компетенціями досягає конкурентної переваги не лише на внутрішніх ринках, а й на глобальних. Конкурентоспроможність та можливості компанії Nokia у виробництві мобільних телефонів сприяли досягненню лідерства на глобальному ринку бездротових телекомунікацій.

4) Зниження ризику за допомогою розширення ринку. Освоєння глобальних ринків знижує підприємницький ризик, зменшуючи залежність підприємства від операцій на внутрішньому ринку. Наприклад, якщо в економіці азійських країн настає спад, збитки на цьому ринку можна компенсувати за рахунок активізації продажів у Латинській Америці чи Європі.

5) Компанії, що спеціалізуються на видобутку та переробці природних ресурсів (нафти та газу, мінералів, каучуку, лісу), зазвичай прагнуть на глобальний ринок, оскільки привабливі з точки зору економічної ефективності виробничі потужності з їхнього використання знаходяться в інших країнах.

Компанія, виходячи на один або декілька обраних глобальних ринків, вступає у глобальну конкуренцію. Про **глобальну конкуренцію** йде мова, коли компанія розгортає свою діяльність на кількох континентах й виборює лідерство на глобальному ринку. Існує різниця у масштабах конкурентної боротьби між компаніями, одні з яких працюють у кількох країнах, а інші продають свою продукцію в 50, а то й у 100 країнах, до того ж щорічно розширюють операції на ринки інших країн. Першу групу компаній можна назвати конкурентом міжнародного масштабу, другу – глобальним конкурентом. Таким чином, **міжнародним конкурентом** називається компанія, яка веде конкурентну боротьбу на ринках кількох країн; **глобальний конкурент** – компанія, яка є чи прагне до присутності на ринках всіх (більшості) країн світу. Глобальна конкуренція спостерігається у виробництві автомобілів, телевізорів, автошин, телекомунікаційного обладнання, копіювальних пристроїв, годинників, у комерційних повітряних перевезеннях тощо.

Конкурентна боротьба на глобальних ринках, зі своїми культурними, соціальними, демографічними і ринковими відмінностями, пред'являє набагато вищі вимоги до розробки стратегії компанії, ніж конкурентна боротьба на внутрішньому ринку. Отже, незалежно від мотивів, якими керується компанія при розширенні своєї діяльності, вона має адаптувати свою конкурентну стратегію до ситуації у певній країні.

Низка відмінних *рис глобальної конкуренції на глобальних ринках*:

- посилення ролі держави, що виражається у підтримці діяльності національних компаній на глобальних ринках. Так, основні країни Євросоюзу встановлюють обмеження на ввезення низки товарів: сільгосппродукцію, сталь, текстиль тощо. Основним результатом глобалізації є розширення конкуренції з рівня фірми до рівня уряду. Наразі економічний потенціал набагато більше залежить від інституційних параметрів, які значною мірою формуються під впливом уряду, тобто глобальна конкуренція характеризується як «інституційна конкуренція». Якщо країни хочуть залучити на міжнародному рівні мобільні фактори виробництва, уряди країн мають вступати до інституційної конкуренції з іноземними урядами;

- у конкуренцію втручаються наднаціональні органи регіональних інтеграційних угруповань. Так, Європарламент забороняє іноземним компаніям скуповувати газові та електричні підприємства у Європі. У більшості випадків йдеться про стратегічно важливі галузі, що свідчить про посилення захисту своїх виробників як на національному, так і на наднаціональному рівнях;

- прояв глобальної конкуренції має чітко виражений національний відтінок, тобто представники далеко не кожної країни беруть участь у глобальній конкуренції – це є привілеєм лише групи найбільш розвинених країн. Мова йде про звуження можливості її слабкіших учасників. Будь-яке менш ефективне виробництво знищуватиметься, у конкуренції зможуть брати участь носії або унікальних переваг, або найвищої ефективності виробництва (рис. 7.1);

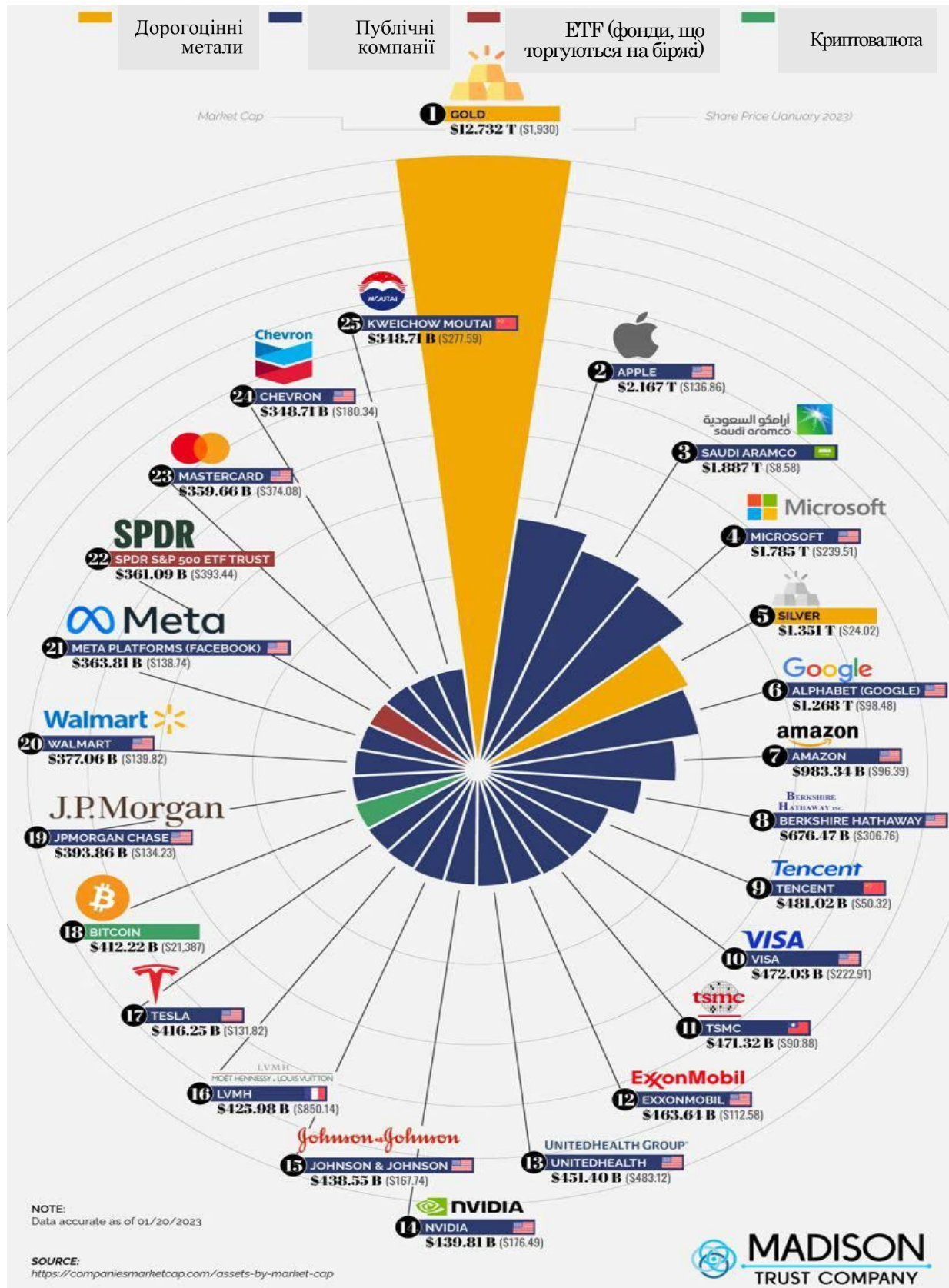


Рис. 7.1. Найкращі активи з ринкової капіталізації у світі, ринкова капіталізація та ціна на 20.01.2023 р. [10]

■ оскільки будь-яка конкуренція – це процес, глобальна конкуренція як конкуренція взагалі має тенденцію переростання у свою протилежність – монополію. Сьогодні спостерігається процес створення передусім транснаціональними компаніями структур олігополістичного типу. У країнах із розвинутою економікою можна спостерігати появу в багатьох (якщо не в кожній) галузях двох-трьох домінуючих компаній, які стикаються між собою (конкурують) на ринках усіх країн, домовившись між собою щодо розподілу ринків впливу;

■ рівень розвитку та стан конкурентного середовища варіюється в залежності від галузі чи ринку, що пов'язано з різними умовами функціонування, історією та етапом розвитку галузі, ціновою ситуацією, її змінами та безліччю інших значущих факторів. Це вимагає розробки спеціальних заходів сприянню розвитку конкуренції в окремих галузях.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Конкуренція; ринок чистої (досконалої) конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; ринок олігополії; ринок монополії; експортна ціна; імпортна ціна; трансфертна ціна; контрактна ціна; базисна ціна FOB; базисна ціна CIF; базисна ціна DAF; цінова конкуренція; нецінова конкуренція; глобалізація ринків; глобальна конкуренція.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке конкуренція?
2. Назвіть види конкурентних ринків.
3. У чому відмінність методів цінової і нецінової конкуренції?
4. Які фактори ціноутворення вам відомі?
5. Що таке світова ціна і які її види вам відомі?
6. У чому полягає відмінність між експортною та імпортною ціною?
7. Розкрийте види знижок з ціни у випадку прихованої конкуренції.
8. Назвіть види нецінової конкуренції.

9. Якими причинами визначається вихід компаній на глобальні ринки?
10. Розкрийте відмінні риси глобальної конкуренції на глобальних ринках.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Функціями конкуренції у ринковій економіці є:
- а) функція мотивації;
 - б) функція контролю;
 - в) функція розподілу;
 - г) все вище перелічене.
2. Ринок, що складається з невеликої кількості продавців, дуже чутливих до цінової політики один одного, – це:
- а) ринок чистої (досконалої) конкуренції;
 - б) ринок монополістичної конкуренції;
 - в) ринок олігополії;
 - г) ринок монополії.
3. Ринок, що складається з безлічі продавців і покупців схожого товарного продукту, – це:
- а) ринок чистої (досконалої) конкуренції;
 - б) ринок монополістичної конкуренції;
 - в) ринок олігополії;
 - г) ринок монополії.
4. Ринок, що складається з безлічі покупців і продавців, які здійснюють угоди не за єдиною ринковою ціною, а в широкому діапазоні цін, – це:
- а) ринок чистої (досконалої) конкуренції;
 - б) ринок монополістичної конкуренції;
 - в) ринок олігополії;
 - г) ринок монополії.

5. Ринок, що складається з одного продавця, який проводить свою цінову політику, – це:

- а) ринок чистої (досконалої) конкуренції;
- б) ринок монополістичної конкуренції;
- в) ринок олігополії;
- г) ринок монополії.

6. Розрахункові світові ціни систематизуються за наступними ознаками:

- а) за напрямком товарних потоків, умовами розрахунків, повнотою врахування витрат, характером реалізації, ступенем фіксації;
- б) загальноекономічні, економічні, специфічні, спеціальні, зовнішньоекономічні;
- в) відкриті, приховані;
- г) законні, напівлегальні.

7. Ціна нетто – це:

- а) за якою товар купується у зарубіжного контрагента;
- б) сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк;
- в) ціна, за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту;
- г) чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.

8. Експортна ціна – це:

- а) за якою товар купується у зарубіжного контрагента;
- б) сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк;
- в) ціна, за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту;
- г) чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.

9. Ціна споживання – це:

- а) за якою товар купується у зарубіжного контрагента;
- б) сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк;

- в) ціна, за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту;
- г) чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.

10. Імпортна ціна – це:

- а) за якою товар купується у зарубіжного контрагента;
- б) сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк;
- в) ціна, за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту;
- г) чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.
3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
5. Рогач О. І., Намолюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
6. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
7. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
8. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.
10. CompaniesMarketCap.com. Assets ranked by Market Cap. URL : <https://companiesmarketcap.com/assets-by-market-cap/>

РОЗДІЛ 4

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 8.1. *Теорія меркантилізму*
- 8.2. *Класичні теорії міжнародної торгівлі*
- 8.3. *Неокласичні теорії міжнародної торгівлі*
- 8.4. *Альтернативні теорії міжнародної торгівлі*

8.1. ТЕОРІЯ МЕРКАНТИЛІЗМУ

Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного розподілу праці для забезпечення національного багатства суспільства була і залишається центральною в економічній теорії. В умовах, коли обмін товарами був єдиним, а потім і переважаючим каналом взаємодії національних економік, саме на сфері міжнародної торгівлі фокусувалися емпіричний аналіз і відповідні теоретичні дослідження. Вочевидь, міжнародна торгівля розвивається тому, що вона приносить вигоду країнам, які беруть участь в ній. У зв'язку з цим одне з основних питань, на яке повинна відповісти теорія міжнародної торгівлі, полягає в тому, що лежить в основі економічного виграшу від зовнішньої торгівлі або чим визначаються напрями зовнішньоторговельних потоків.

Основні макроекономічні теорії міжнародної торгівлі поділяються на меркантилістську, класичні (теорії абсолютних і порівняльних переваг), неокласичні (теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона, неофакторні теорії) та альтернативні теорії міжнародної торгівлі (табл. 8.1).

Сучасні теорії міжнародної торгівлі мають свою історію. Питання – чому країни торгують одна з одною – було поставлено економістами одночасно з виникненням на початку XVII століття перших шкіл економічної думки, які почали приділяти увагу розвитку зовнішньої торгівлі.

Таблиця 8.1

Ключові характеристики основних теорій міжнародної торгівлі

Теорії	Характеристика		
	Методологічна основа	Засади міжнародного обміну	Роль держави
Меркантилізм	Емпіричний досвід міжнародної торгівлі	–	Протекціонізм
Класична теорія абсолютних переваг	Трудова теорія вартості	Абсолютні відмінності між країнами в трудовитратах внаслідок природних відзнак	Вільна торгівля
Класична теорія порівняльних переваг	Трудова теорія вартості	Відносні відмінності між країнами у трудовитратах внаслідок природних відзнак	Вільна торгівля
Неокласична теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона	Теорія порівняльних переваг	Відносні відмінності між країнами в наділенні чинниками виробництва	Регулювання
Неофакторна модель – «Парадокс Леонтьєва»	Теорія порівняльних переваг	Відносні відмінності між країнами в наділенні чинниками виробництва, їхньої якості та скомбінованості	Регулювання
Альтернативні теорії	Теорії економічного розвитку та технологічного зростання	Технологічний пріоритет	Регулювання

У період розвитку і падіння середньовічного феодалізму в Європі великі географічні відкриття, що були засновані на досягненнях у мореплавстві, зробили доступними нові континенти. В Західній півкулі виявили золото, що значно розширило можливості його використання в якості грошей. Зміцнювалися національні держави, а найбільш сильні з них захоплювали колонії та боролися за розподіл сфер впливу.

На цьому історичному фоні була потрібна економічна теорія, яка б вийшла за межі феодальних теорій самозабезпечення і змогла б обґрунтувати роль товару в межах нової господарської системи і довести потребу в економічній експансії національних держав за рубіж.

Такою теорією став **меркантилізм** – напрям економічної думки, розроблений європейськими ученими, що підкреслював товарний характер виробництва. Меркантилісти дотримувалися статичного погляду на світ, який, із їхньої точки зору, мав у своєму розпорядженні лише обмежену кількість багатства. Тому багатство однієї країни могло збільшитися лише за рахунок збідніння іншої. Оскільки зростання багатства можливе лише за рахунок перерозподілу, кожній нації, окрім міцної економіки, була необхідна сильна державна машина, яка включала б армію, військовий і торговий флот, яка могла б забезпечити перевагу над іншими країнами.

Економічна система, відповідно до поглядів меркантилістів, складається з трьох секторів: виробничий сектор, сільський сектор й іноземні колонії. Торговці розглядалися як найбільш важлива для успішного функціонування економічної системи група, а праця – як основний чинник виробництва.

Ранній меркантилізм виник наприкінці XV ст. і був заснований на прагненні до збільшення грошового багатства. Для утримання грошей в країні заборонявся їх вивіз за кордон. При цьому повинно накопичуватися золото, що ототожнювалося у той час з багатством.

Пізній меркантилізм розвивався з другої половини XVI ст. до середини XVIII ст. Центральним положенням пізнього меркантилізму була система активного торговельного балансу. Багатство ототожнювалося з надміром товарів, який вже на зовнішньому ринку повинен був перетворитися на гроші. Тому для зміцнення національних позицій держава повинна:

- підтримувати позитивний торговий баланс – вивозити товарів більше, ніж ввозити, оскільки це забезпечує приплив золота;
- регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту і скорочення імпорту з метою забезпечення позитивного торгового сальдо за допомогою тарифів, квот й інших інструментів торгової політики;

- заборонити або суворо обмежити вивіз сировини і дозволити безмитний імпорт сировини, яка не добувається всередині країни;
- стимулювати посередницьку торгівлю, у зв'язку з чим дозволявся вивіз грошей за кордон. При цьому висувався принцип купувати дешевше в одній країні і продавати дорожче в іншій;
- заборонити всяку торгівлю колоній з іншими країнами, окрім метрополії, яка єдино може перепродавати колоніальні товари за кордон, і заборонити колоніям виробляти готові товари, перетворюючи їх тим самим на постачальників сировини в метрополії.

Практична економічна політика, яка була заснована на переконаннях меркантилізму, призвела до встановлення державного контролю за використанням і обміном дорогоцінних металів. Уряди намагалися заборонити вивіз золота і срібла приватними особами. Уряд дозволяв здійснювати зовнішню торгівлю лише певними маршрутами і певним компаніям, головне завдання яких полягало в забезпеченні позитивного сальдо торгового балансу. Саме в той час виникли торгові монополії – «Hudson Bay Company» та «Dutch East India Trading Company», які проіснували багато десятиліть, аж до другої половини XVIII ст. Крім того, уряд субсидував експорт, накладав митні збори на імпорт споживчих товарів, при цьому імпорт сировини, яку можна було перетворити на експортний товар, митами не обкладався.

Меркантилісти здійснили серйозний внесок у теорії міжнародної торгівлі вже тому, що вперше підкреслили її значущість для економічного зростання країни і розробили одну з можливих моделей її розвитку. Вони вперше описали те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом. Обмеженість меркантилістів полягає в тому, що вони не змогли зрозуміти, що збагачення однієї нації може відбуватися не лише за рахунок збідніння інших, із якими вона торгує, що міжнародна економіка розвивається, а тому розвиток країн можливий не лише за рахунок переділу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Таким чином, меркантилісти першими запропонували чітку теорію міжнародної торгівлі. Передвісники класичної школи економіки вперше

показали прямий взаємозв'язок зовнішньої торгівлі з внутрішньоекономічним розвитком країн.

Меркантилістська школа панувала в економіці протягом півтора століття. Внаслідок цього на початку XVIII ст. міжнародна торгівля виявилася обплутаною великою кількістю обмежень. Правила торгівлі, розроблені національними властями, часто суперечили одне одному і йшли врозріз з потребами капіталістичного способу виробництва, який тільки народжувався.

8.2. КЛАСИЧНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Англійський економіст Девід Юм був одним із перших, хто кинув виклик меркантилізму, розробивши концепцію механізму взаємодії «цін — золота — потоків» («price — specie — flow»). Ця концепція ґрунтувалася на таких припущеннях: наявності прямого зв'язку між кількістю грошей в обігу і рівнем цін (пізніше це отримає назву кількісної теорії грошей); повній зайнятості в кожній з країн; еластичному за ціною попиту на ринку (зростання цін призводить до скорочення витрат на виробництво товарів, і навпаки); існуванні чистої конкуренції на ринку як товарів, так і чинників виробництва; вільному обороті національних валют у золото і назад (пізніше це буде названо «золотим стандартом»). При дотриманні цих умов урівноваження торгового балансу відбувається автоматично.

Наступний сильний удар по меркантилістських переконаннях на зовнішню торгівлю завдали економісти, що представляли школу, яка пізніше отримала назву класичної. Головним з економістів, які кинули виклик меркантилізму, був Адам Сміт.

А. Сміт чітко сформулював, що добробут націй залежить не стільки від кількості накопиченого ними золота, скільки від їхньої здатності виробляти кінцеві товари і послуги. Тому основне завдання полягає не в накопиченні золота, а в розвитку виробництва за рахунок розподілу праці та її кооперації. Якнайкраще це може бути досягнуто в умовах, коли виробники абсолютно економічно вільні

і можуть самостійно в межах існуючих законів обирати рід своєї діяльності. Ця політика отримала назву «лессе-фер».

«Лессе-фер» (фр. laissez-faire) – політика державного невтручання в економіку і свободи конкуренції. Теорія зовнішньої торгівлі А. Сміта заснована на численних припущеннях. Він приймає як аксіому, що: єдиним чинником виробництва є праця; має місце повна зайнятість, тобто всі наявні трудові ресурси використовуються на виробництві товарів; у міжнародній торгівлі беруть участь лише дві країни, які торгують одна з одною лише двома товарами; витрати виробництва залишаються постійними, а їхнє зниження збільшує попит на товар; ціна одного товару виражена в кількості праці, витраченої на виробництво іншого; транспортні витрати з перевезення товарів із однієї країни до іншої відсутні; зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентації.

Відповідно до переконань А. Сміта:

- урядам слід не втручатися в зовнішню торгівлю, підтримувати режим відкритих ринків і свободи торгівлі;
- нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, і торгувати ними в обмін на товари, перевагою у виробництві яких володіють інші;
- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів;
- експорт є позитивним чинником для економіки країни, оскільки забезпечує збут надлишку товарів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення і ведуть до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані.

Теорія абсолютних переваг («*absolute advantage theory*») – країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їхнім торговельним партнерам).

Природно, що теорія абсолютних переваг не могла ґрунтуватися виключно на природних відмінностях. У зв'язку з цим А. Сміт

відзначає, що разом із природними перевагами існують ще переваги набуті: «В даному випадку не має жодного значення, чи є ті переваги, якими володіє одна країна порівняно з іншою, природними або набутими. Оскільки одна країна володіє такими перевагами, а інша позбавлена їх, для останньої буде завжди вигідно купувати у першої, а не виробляти самій. Перевага, якою володіє ремісник перед своїми сусідами, що займаються іншими професіями, є набутою, і, проте, як він, так і вони знаходять вигіднішим купувати один у одного, замість того, щоб виробляти предмети не за своєю спеціальністю».

А. Сміт вперше зробив аналіз зміни відносних цін. Одним із фундаментальних положень його теорії абсолютних переваг є положення про розподіл праці як засіб підвищення ефективності, яка знаходить своє втілення в спеціалізації. Згідно з цим принципом взаємодія сторін полягає в тому, аби самим не виробляти те, що можна купити дешевше. Отже, країна здійснює зовнішню торгівлю з метою досягнення дешевшого споживання. Вона вступає у торговельні відносини, коли зовнішні ціни нижче внутрішніх. Ціни є вирішальним чинником торгівлі, а відносні ціни лежать в основі економічної динаміки.

А. Сміт також довів, що при зростанні міжнародної торгівлі спостерігається поглиблення спеціалізації і поділ праці. Отже, кожна країна може збільшити своє споживання за рахунок міжнародної торгівлі, а це веде до зростання добробуту.

Модель абсолютних переваг. Міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з країн виробляє з меншими витратами (тобто за якими дана країна має абсолютну перевагу у витратах виробництва), ніж країна-партнер. Оскільки праця є єдиним чинником виробництва, умова абсолютної переваги у витратах означає, що одній країні вимагається менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій країні.

Якщо допустити, що має місце повна зайнятість, то дотримання цієї умови в рамках країни I означає, що $A_1Q_1 + A_2Q_2 \leq L$, де A_1 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 1; A_2 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 2; Q_1 – обсяг виробництва товару 1;

Q_2 – обсяг виробництва товару 2; L – трудові ресурси, наявні в країні. Як видно з формули, обмеженість трудових ресурсів означає, що для збільшення виробництва товару 1 країна вимушена скоротити виробництво товару 2. І навпаки, будь-яке збільшення виробництва товару 2 неминуче веде до скорочення випуску товару 1. Введемо далі в модель країну II – партнера з торгівлі. Припустимо, що: A_1 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 1; A_2 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 2.

Якщо країні I потрібно менше годин для виробництва товару 1, ніж країні II, це означає, що країна I має абсолютну перевагу перед країною II у виробництві цього товару і що країні I вигідно експортувати цей товар в країну II: $A_1 < A_1$.

Якщо країні II потрібно менше годин на виробництво товару 2, ніж країні I, то країна II має абсолютну перевагу перед країною I у виробництві цього товару, і країні II вигідно його експортувати в країну I: $A_2 > A_2$.

Сильний бік теорії абсолютних переваг полягає в тому, що вона заснована на трудовій теорії вартості і показує явні переваги розподілу праці вже не лише на національному, але й на міжнародному рівні. Її обмеженість для пояснення міжнародної торгівлі також очевидна: теорія не відповідає на питання, чому торгують між собою країни навіть за відсутності абсолютної переваги у виробництві тих або інших товарів.

Таким чином, відповідно до теорії абсолютних переваг, розробленої А. Смітом, міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з них виробляє з меншими витратами, ніж країна-партнер. Країни експортують ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу, і імпортують ті товари, у виробництві яких перевага належить їхнім торговим партнерам.

З теорії А. Сміта випливало, що чинники виробництва володіють абсолютною мобільністю усередині країни, тобто переміщуються в ті райони, де вони отримують найбільшу абсолютну перевагу. Рано чи пізно внаслідок пересування чинників абсолютна перевага одних

регіонів перед іншими зникне і доходи від чинників вирівнюються. Здавалося б, торгівля повинна припинитися. Проте Давид Рікардо розвинув теорію абсолютних переваг і показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо жодна з них не володіє абсолютною перевагою у виробництві конкретних товарів.

Як показує міжнародна практика, можуть зазнати зміни навіть масштаби і якість земельних і природних ресурсів. У міру того, як відбуваються ці зміни, відносна ефективність, з якої країни виробляють різні товари, також змінюється. І в цих умовах особливої значущості набуває виявлення причин і чинників, що забезпечують ефективну зовнішньоторговельну стратегію країни, її безумовне кількісне і якісне економічне зростання.

Д. Рікардо, відзначивши специфіку міжнародних економічних відносин, створив модель, в якій показав, що недотримання принципу А. Сміта не є перешкодою для взаємовигідної торгівлі. Д. Рікардо сформулював *теорію порівняльної переваги*: «Країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу абсолютну перевагу (якщо вона має абсолютну перевагу за обома товарами) або не найменшу абсолютну перевагу (якщо вона не має абсолютної переваги за жодним з товарів)».

Згідно з теорією порівняльних переваг, відносні ціни товарів залежать лише від витрат праці на одиницю продукції, отже, зовнішня торгівля можлива лише при виконанні умов:

$$\frac{l_1^A}{l_1^B} < \frac{l_2^A}{l_1^B} \text{ або } \frac{l_1^A}{l_2^A} < \frac{l_1^B}{l_2^B},$$

де l_j – трудовитрати на виробництво j -го виду продукції в країні i .

Цей принцип є найбільш продуктивним в економічній політиці держав. Він дозволяє визначити напрям спеціалізації країни в системі міжнародного поділу праці, об'єктивно проаналізувати обсяги і напрями зовнішньої торгівлі, виявити тенденції розвитку

зовнішньоторговельних стосунків. Таким чином, принцип, сформульований ще в 1817 р. Д. Рікардо, зберігає актуальність і сьогодні.

Аналіз еволюції теорії порівняльних переваг Д. Рікардо дозволив сформулювати декілька концептуальних висновків, якими вона була доповнена:

- велика частина чинників виробництва має відтворювальний характер;
- сукупність чинників, сконцентрованих в одній окремо взятій країні, має відносний характер реально в часі на кожен конкретний момент, оскільки прогрес науки і техніки здатний сформувати подібну комбінацію в інших країнах;
- порівняльні переваги в країні мають певну динаміку.

Це означає, що при визначенні стратегії розвитку економіки країни необхідно не лише правильно визначити пріоритети, але й коло порівняльних переваг для кожної з галузей господарства в динаміці. При аналізі напрямів розвитку міжнародної торгівлі слід враховувати, що, по-перше, економічні ресурси розподілені між країнами нерівномірно. По-друге, ефективне виробництво різних товарів вимагає різних технологій або комбінацій ресурсів. При цьому важливо підкреслити, що економічна ефективність, з якою країни здатні виробляти різні товари, може змінюватися з часом. Тому переваги країн, як абсолютні, так і порівняльні, не є раз і назавжди даними. Звичайно, в реальному світі існують обставини, що перешкоджають спеціалізації країн, заснованій виключно на абсолютних і порівняльних перевагах. Наприклад, коли країни, виходячи з політичних мотивів, проводять протекціоністську політику наперекір економічній ефективності або високі транспортні витрати змушують країни виробляти багато товарів самотійно. Проте важливо підкреслити, що теорії абсолютних і порівняльних переваг мають потенціал розвитку і в системі сучасних економічних теорій.

8.3. НЕОКЛАСИЧНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Класичні теорії міжнародної торгівлі пояснювали міжнародну торгівлю відмінностями між країнами у відносній вартості виробництва товарів та залишали осторонь ключове питання: через що виникають ці відмінності між країнами? Спроба відповіді на це питання була зроблена в **неокласичних теоріях** міжнародної торгівлі. Сутність неокласичних теорій зводиться до моделі пропорційності чинників Хекшера–Оліна, моделі специфічних чинників Самуельсона і парадоксу Леонтьєва.

У 1920–1930-ті роки шведський економіст Елі Хекшер і його учень Бертіль Олін сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі. На їхню думку, міжкраїнові відмінності у відносній вартості пояснюються тим, що, по-перше, при виробництві різних товарів чинники використовуються в різних співвідношеннях і, по-друге, неоднакова відносна забезпеченість країн чинниками виробництва.

Згідно з **теорією Хекшера–Оліна**, країни прагнутимуть експортувати товари, які вимагають значних витрат чинників виробництва, що вони мають у своєму розпорядженні у відносному надлишку, і невеликих витрат дефіцитних для них чинників в обмін на товари, які виробляються з використанням чинників у зворотній пропорції. Ця теорія міжнародної торгівлі отримала назву **моделі пропорційності чинників**.

Відомий американський економіст П. Самуельсон у 1970-ті роки доповнив теорію Хекшера–Оліна припущеннями про те, що, по-перше, чинники виробництва не можуть абсолютно вільно переміщатися від виробництва одного товару до іншого, тобто існує обмежена мобільність чинників виробництва і, по-друге, різні виробництва відрізняються не лише своїм кінцевим продуктом, але й комбінацією чинників, які вони використовують у виробництві. При цьому найбільш мобільним чинником виробництва є праця, яка обов'язково використовується у виробництві будь-якого товару, а капітал і природні ресурси використовуються переважно в специфічних виробництвах і тому є не мобільними, а специфічними чинниками.

Таким чином, у прихованому вигляді експортуються надлишкові чинники й імпортуються дефіцитні чинники виробництва, тобто пересування товарів із країни в країну компенсує відносно низьку мобільність чинників виробництва в масштабах світового господарства. Ця теорія отримала назву **моделі специфічних чинників**.

Важливо підкреслити, що і в тій, і в іншій моделі йдеться не про кількість чинників виробництва, які є в країні взагалі, а про відносну забезпеченість ними порівняно з іншими країнами. Якщо в даній країні якого-небудь чинника виробництва більше, ніж в інших країнах, то ціна на нього буде відносно нижче. Отже, і відносна ціна того продукту, у виробництві якого цей відносно дешевший чинник використовується більшою мірою, ніж інші, буде нижче, ніж в інших країнах. Таким чином, виникають порівняльні переваги, що визначають напрями зовнішньої торгівлі.

Теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона, яка об'єднує обидві ці моделі на основі загального виводу про причини спеціалізації різних країн на тому або іншому товарі в міжнародному обміні, успішно пояснює багато закономірностей, що спостерігаються в міжнародній торгівлі. Країни дійсно вивозять переважно продукцію, у витратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові у них ресурси. Проте структура виробничих ресурсів, які мають в своєму розпорядженні промислово розвинені країни, поступово вирівнюється. Крім того, на світовому ринку все більше зростає доля торгівлі аналогічними товарами між рівними в промисловому розвитку країнами.

Теорема Рибчинського. Істотно модернізував теорію порівняльних переваг Т. Рибчинський. Суть його новації полягає в тому, що він довів, що все більша пропозиція одного з чинників виробництва приводить до непропорційно більшого відсоткового збільшення виробництва і доходів в тій галузі, для якої цей чинник використовується відносно інтенсивніше, і до скорочення виробництва і доходів в тій галузі, в якій цей чинник використовується відносно менш інтенсивно. Зокрема доведено, що розширення виробництва на експорт за допомогою відносно надлишкового чинника призведе до падіння виробництва в інших галузях, для яких даний чинник не є відносно надлишковим.

У цих галузях зростає потреба в імпорتنих товарах. Навпаки, розширення відносно недостатнього чинника призведе до зростання виробництва в імпортозаміщуючих галузях і скоротить потребу в імпорті.

Таким чином, із міжнародною торгівлею можуть бути пов'язані не лише позитивні, але й негативні наслідки, що пояснює наявність двох тенденцій в зовнішньоторговельній політиці – вільної торгівлі і протекціонізму.

Парадокс Леонтьєва. Нові явища в структурі міжнародної торгівлі після Другої світової війни, динамічний науково-технічний прогрес зумовили розвиток теорії міжнародної торгівлі двох напрямів, які характеризувалися появою так званих неофакторних моделей міжнародної торгівлі.

Неофакторний підхід в цілому зберігає методологію неокласичної моделі, але одночасно характеризується багатоваріантністю.

Відомий американський економіст В. Леонтьєв в середині 1950-х років зробив спробу емпіричної перевірки основних висновків теорії Хекшера–Оліна–Самуельсона і дійшов парадоксальних висновків. Використавши модель міжгалузевого балансу «витрати–випуск», побудовану на основі даних про економіку США за 1947 р., В. Леонтьєв показав, що в американському експорті переважали відносно більш трудомісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі. Враховуючи, що в перші післявоєнні роки в США, на відміну від більшості їхніх торговельних партнерів, капітал був відносно надлишковим чинником виробництва, а рівень заробітної плати був значно вищий, цей емпірично отриманий результат явно суперечив тому, що передбачала теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона, а отже, отримав назву «**Парадокс Леонтьєва**».

Подальші дослідження підтвердили наявність цього парадоксу в післявоєнний період не лише для США, але й для інших країн. Численні спроби пояснити цей парадокс дозволили розвинути і збагатити теорію Хекшера–Оліна–Самуельсона шляхом урахування додаткових обставин, що впливають на міжнародну спеціалізацію, серед яких:

■ неоднорідність чинників виробництва, перш за все робочої сили, яка може істотно розрізнятися за рівнем кваліфікації. З цієї точки зору, в експорті розвинених країн може відбиватися надмірність саме висококваліфікованої робочої сили і фахівців, тоді як країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка вимагає великих витрат некваліфікованої праці;

■ значна роль природних ресурсів, які зазвичай можуть брати участь у виробничих процесах лише у поєднанні з великою кількістю капіталу (наприклад, в галузях добувної промисловості). Це певною мірою пояснює, чому експорт із багатьох країн, що розвиваються, багатих на природні ресурси, є капіталомістким, хоча капітал у цих країнах і не є надлишковим чинником виробництва;

■ вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики, яка може обмежувати імпорт і стимулювати виробництво всередині країни й експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються дефіцитні чинники виробництва.

В. Леонт'єв своїми сумнівами дав імпульс до подальшого розвитку теорії порівняльних переваг. Економісти почали вивчати вплив людського чинника як порівняльної переваги, яка має в різних країнах різну якість (кваліфікація праці).

8.4. АЛЬТЕРНАТИВНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

В останні десятиліття в напрямках і структурі світової торгівлі відбуваються істотні зрушення, які не завжди піддаються вичерпному поясненню в межах класичних теорій торгівлі. Це спонукало як до подальшого розвитку вже існуючих теорій, так і до розробки альтернативних теоретичних концепцій. Серед таких якісних зрушень слід назвати: перетворення технічного прогресу на домінуючий чинник у світовій торгівлі; дедалі зростаюча питома вага в торгівлі зустрічних постачань аналогічних товарів, які виробляються в країнах із приблизно однаковою забезпеченістю чинниками виробництва; збільшення частки світового товарообігу, що припадає на внутрішньofірмову торгівлю.

До *альтернативних моделей* відносять:

- модель життєвого циклу продукту;
- модель ефекту масштабу виробництва;
- моделі внутрішньогалузевої торгівлі;
- теорію технологічного розриву;
- теорію обкрадаючого зростання;
- модель наукоємної спеціалізації;
- теорії експортної поведінки тощо.

Альтернативні моделі, враховуючи існування країн із різним рівнем економічного і технологічного розвитку, аналізують торгівлю переважно під кутом зору нових наукоємних товарів. Характерною для них є орієнтація на динамічні порівняльні переваги, які створюються, виникають і зникають з часом.

Аспекти міжнародної торгівлі розроблені в середині 1960-х років американським економістом Р. Верноном в межах *теорії життєвого циклу продукту*, в якій пояснення розвитку світової торгівлі товарами дається на основі етапів їх життя, тобто періоду часу, протягом якого товар володіє життєздатністю на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Відповідно до цієї теорії, кожен продукт проходить чотири стадії: а) впровадження; б) розвиток; в) зрілість; г) занепад.

Сутність цієї теорії полягає в тому, що той самий товар у той самий час знаходиться в різних країнах на різних стадіях свого життєвого циклу. А країни, в свою чергу, поділяються на країни-новатори, країни-послідовниці та інші країни, які останніми починають споживання та виробництво товару. Модель демонструє, як із часом країна-новатор з основного експортера товару перетворюється на його імпортера, а країна-послідовниця з імпортера стає основним експортером на світовому ринку. Інші країни з часом також можуть трансформуватися в експортерів, але вже на тій стадії, коли товар є розповсюдженим і стандартним. Країна-новатор відмовляється від виробництва даного товару за умов уже розглянутих теорій факторонаділеності і технологічного розриву.

Теорія життєвого циклу продукту достатньо точно відображає еволюцію багатьох галузей, проте не є універсальним поясненням

тенденцій розвитку міжнародної торгівлі. Існує багато товарів, що не вписуються в теорію життєвого циклу (з коротким життєвим циклом, високими витратами на транспортування, диференційовані за якістю, з вузьким колом потенційних споживачів тощо).

На початку 1980-х років П. Кругман і деякі інші економісти запропонували альтернативне класичному пояснення міжнародної торгівлі, засноване на так званому ефекті масштабу, тобто скороченні довготривалих середніх витрат виробництва у міру збільшення обсягу випуску.

Відповідно до *теорії ефекту масштабу*, виробництва, що дають економічний ефект при збільшенні масштабів виробництва, повинні розміщуватися в країнах з емним внутрішнім ринком. Міжнародна торгівля відіграє в цьому вирішальну роль, оскільки дозволяє розширити ринки збуту. В результаті споживачам пропонується більше продукції і за нижчими цінами. Основним у цій теорії є припущення, що розвинені країни наділені факторами виробництва приблизно в однакових пропорціях, а тому торгівля між ними доцільна в тому разі, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, що дозволяє знижувати витрати за рахунок масового виробництва. В цілому робиться висновок, що лише великі країни можуть мати відповідні порівняльні переваги, а малі країни повинні або спеціалізуватися на товарах, собівартість яких не змінюється при збільшенні обсягів виробництва, або мати гарантований попит на свої експортні товари в інших країнах.

У 1991 р. американський економіст М. Портер у книзі «Конкурентні переваги країн» запропонував новий підхід до аналізу розвитку міжнародної торгівлі. Виходячи з того, що на світовому ринку конкурують фірми, а не країни, М. Портер показує, як фірма створює і утримує конкурентну перевагу і яка роль уряду в цьому процесі.

Теорія конкурентних переваг М. Портера стверджує, що конкурентні переваги, які дозволяють фірмі досягати успіху на світовому ринку, залежать, з одного боку, від правильно обраної конкурентної стратегії, а з іншого – від співвідношення чинників, що визначають ці конкурентні переваги. Вибір фірмою конкурентної стратегії залежить

від двох головних чинників: структури галузі, в якій діє дана фірма, і тієї позиції, яку займає фірма в своїй галузі, за рахунок чого вона забезпечує свою прибутковість. Міцність позицій у конкурентній боротьбі забезпечується або нижчим, ніж у конкурентів, рівнем витрат, або диференціацією продукту, що виробляється. Для успіху на світовому ринку необхідне поєднання правильно обраної конкурентної стратегії фірми з конкурентними перевагами країни. М. Портер виділяє чотири детермінанти конкурентної переваги країни (рис. 8.1):

- чинники виробництва, у тому числі природні ресурси і створені країною чинники (інфраструктура, кваліфікована робоча сила);
- обсяг і характер попиту з боку внутрішніх споживачів, що стимулює нововведення і підвищення якості продукції, підштовхуючи фірми до виходу на зовнішній ринок;
- наявність або відсутність у країні національних постачальників і взаємопов'язаних галузей, конкурентоздатних у міжнародному масштабі, що виробляють взаємодоповнюючу продукцію;
- стратегія фірм, внутрішньонаціональна конкуренція та умови створення, організації і управління фірмами.

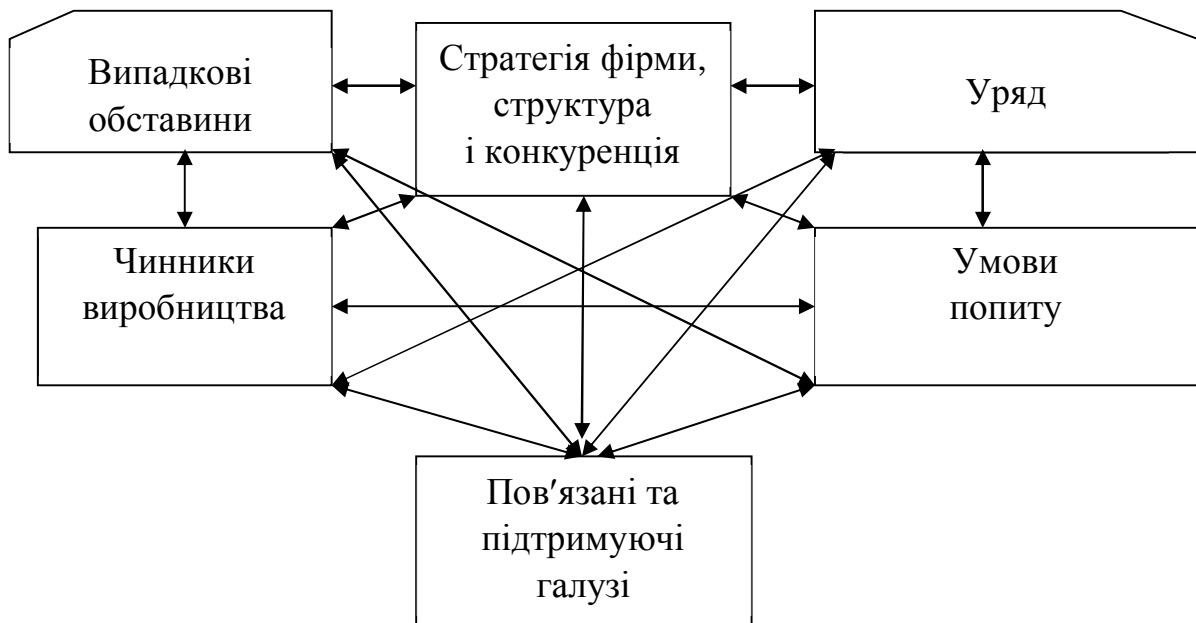


Рис. 8.1. Детермінанти конкурентних переваг М. Портера [5]

При цьому беруться також до уваги дві додаткові змінні: 1) роль уряду, який проводить цілеспрямовану економічну політику і впливає на всі чотири детермінанти конкурентних переваг країни, і 2) випадкові обставини, якими не можна нехтувати при сучасних масштабах виробництва. На підставі результатів досліджень компаній у різних країнах М. Портер робить висновок, що країни мають найбільші шанси на успіх у тих галузях, де всі чотири детермінанти конкурентної переваги (так званий національний «ромб») мають найбільш сприятливий характер. Причому **національний «ромб»** – це система, компоненти якої взаємно підсилюються, і кожен детермінант впливає на всі інші.

Таким чином, згідно з теорією конкурентних переваг, конкуренція – це динамічний процес, що розвивається, в основі якого лежать інновації і постійні оновлення технології. Тому для пояснення конкурентних переваг необхідно з'ясувати, як фірми і країни покращують якість чинників виробництва, підвищують ефективність їхнього застосування і створюють нові.

На особливу увагу заслуговують **моделі внутрішньогалузевої торгівлі**, оскільки вони орієнтовані на дослідження однієї з ключових тенденцій в сучасній міжнародній торгівлі – до середини ХХ ст. міжнародна торгівля мала виключно міжгалузевий характер, а в сучасних умовах домінує внутрішньогалузева торгівля, у тому числі між розвиненими країнами.

У 1961 р. шведський економіст Пітер Ліндерт висунув гіпотезу, що на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, зумовлені однаковою або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах. У таких країнах споживачі мають порівнянні споживацькі переваги, які може задовольняти продукція будь-якої з цих країн. Крім цієї основної умови, фахівцями визначені додаткові фактори, що впливають на розвиток двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі: близькість рівнів доходу на душу населення; близькість цін факторів і витрат виробництва; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; номінальна величина

транспортних витрат. Для аналізу рівня участі країни у внутрішньогалузевій торгівлі використовується специфічний показник – **індекс внутрішньогалузевої торгівлі**, який визначається за формулою:

$$U = \frac{(Xi + Mi) - (Xi - Mi)}{Xi + Mi} \bullet 100,$$

де Xi і Mi – експорт й імпорт даної галузі в одній з країн-партнерів.

Модель технологічного розриву пов'язує торгівлю між країнами з існуванням відмінностей у рівнях їхнього технологічного розвитку. Відповідно до цієї теорії саме прогресивні технології дають країні переваги в боротьбі за експортні ринки. У розвиток цієї теорії американський економіст М. Познер включив концепцію імітаційного лага, який складається з лага попиту і лага реагування. Лаг попиту є проміжком часу, необхідним для формування попиту на новий експортний продукт. Лаг реагування пов'язаний з проміжком часу, необхідним виробникам країни-імпортера для реагування на конкуренцію з-за кордону, почавши місцеве виробництво аналогічного товару. Різниця між цими двома лагами і обумовлює міжнародну торгівлю. Технологічний розрив може бути подоланий шляхом копіювання нововведень у найкоротші терміни, проте при цьому країна, що здійснює «потік» нововведень, як правило, забезпечує умови стабільних технологічних переваг і відповідної спеціалізації країни.

Заслужують на увагу також концепції міжнародної торгівлі, що відображають специфіку проблем розвитку країн, що розвиваються.

Так, **теорія обкрадаючого зростання**, вперше запропонована Дж. Бхагваті і доповнена Х. Джонсоном та К. Аледжандро, акцентує увагу на випадках, коли об'єктивно обумовлена орієнтація країн, що розвиваються, на розширення експорту сировинних товарів негативно відбивається на їхньому економічному стані. Така ситуація виникає у випадках, коли збільшення пропозиції сировинних товарів призводить до значного зниження світових цін на них, що, у свою чергу, викликає погіршення умов торгівлі для країн, що розвиваються.

Модель наукоємної спеціалізації обґрунтовує спеціалізацію розвинених країн з виробництва й експорту наукоємних і технологічно складних товарів, а країнам, що розвиваються, пропонується спеціалізація з виробництва й експорту сировини і ресурсомістких товарів.

Мікроекономічні теорії міжнародної торгівлі – *теорії експортної поведінки* – основну увагу акцентують на тому, як експортна фірма починає і розвиває свою експортну діяльність, аналізують експортні мотиви і стратегії фірми, її маркетинговий потенціал і тому подібне.

Еволюція теорії міжнародної торгівлі, адекватно відображаючи найбільш істотні зміни в системі міжнародного поділу праці, формує методологію дослідження сучасних проблем світового господарства.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі; класична теорія міжнародної торгівлі; «лессе-фер»; теорія абсолютних переваг; теорія порівняльних переваг; теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона; парадокс Леонтьєва; альтернативні теорії міжнародної торгівлі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Які існують теорії розвитку міжнародної торгівлі?
2. Назвіть характеристики основних теорій міжнародної торгівлі.
3. У чому сутність меркантилістської теорії міжнародної торгівлі?
4. До чого призвела економічна політика епохи меркантилізму?
5. У чому сутність теорії абсолютних переваг А. Сміта?
6. У чому сутність теорії порівняльних переваг Д. Рікардо?
7. Що є джерелом порівняльних переваг країн у моделі Хекшера–Оліна?
8. Назвіть ключові характеристики теорії міжнародної торгівлі П. Самуельсона.
9. У чому полягає парадокс Леонтьєва?
10. Назвіть ключові характеристики альтернативних теорій міжнародної торгівлі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Школи економічної думки, що почали приділяти увагу розвитку зовнішньої торгівлі, сформувалися:

- а) на початку XVI ст.;
- б) наприкінці XVII ст.;
- в) на початку XVIII ст.;
- г) на початку XVII ст.

2. Відповідно до поглядів меркантилістів, економічна система складається з:

- а) виробничого сектора, торговельного сектора й іноземних колоній;
- б) виробничого сектора, сільського сектора й іноземних колоній;
- в) виробничого і сільського секторів;
- г) виробничого, сільського і торговельного секторів.

3. Поняття «лессе-фер» передбачає:

- а) політику державного контролю над економікою;
- б) політику державного регулювання конкуренції;
- в) політику протекціонізму у зовнішній торгівлі;
- г) політику державного невтручання в економіку і свободи конкуренції.

4. На думку Д. Рікардо, порівняльні переваги в кожній країні:

- а) мають постійний характер;
- б) мають певну динаміку;
- в) мають невідтворюваний характер;
- г) можуть відтворюватися.

5. Міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з країн виробляє з меншими витратами, ніж країна-партнер, – це:

- а) теорія вільної торгівлі;
- б) теорія абсолютних переваг;

- в) теорія порівняльних переваг;
- г) все вище перераховане.

6. Країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу абсолютну перевагу або не найменшу абсолютну перевагу, – це:

- а) теорія вільної торгівлі;
- б) теорія абсолютних переваг;
- в) теорія порівняльних переваг;
- г) все вище перераховане.

7. У прихованому вигляді експортуються надлишкові чинники й імпортуються дефіцитні чинники виробництва, тобто пересування товарів із країни в країну компенсує відносно низьку мобільність чинників виробництва в масштабах світового господарства – це:

- а) модель пропорційності чинників;
- б) модель специфічних чинників;
- в) теорія життєвого циклу продукту;
- г) модель технологічного розриву.

8. Теорія, яка пов'язує торгівлю між країнами з існуванням відмінностей у рівнях їхнього технологічного розвитку, – це:

- а) модель пропорційності чинників;
- б) модель специфічних чинників;
- в) теорія життєвого циклу продукту;
- г) модель технологічного розриву.

9. Країни прагнуть експортувати товари, які вимагають значних витрат чинників виробництва, що вони мають у своєму розпорядженні у відносному надлишку, і невеликих витрат дефіцитних для них чинників в обмін на товари, які виробляються з використанням чинників у зворотній пропорції, – це:

- а) модель пропорційності чинників;
- б) модель специфічних чинників;
- в) теорія життєвого циклу продукту;
- г) модель технологічного розриву.

10. Теорія, в якій пояснення розвитку світової торгівлі товарами дається на основі етапів їхнього життя, тобто періоду часу, протягом якого товар володіє життєздатністю на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця, – це:

- а) модель пропорційності чинників;
- б) модель специфічних чинників;
- в) теорія життєвого циклу продукту;
- г) модель технологічного розриву.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. / 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с. Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17818>
2. Ковальчук В. Світова економіка: її історія та дослідники. – К. : ЦУЛ, 2019. – 632 с.
3. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
4. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
5. Портер М. Міжнародна конкуренція. Конкурентні переваги країн. URL : https://f.ua/statik/files/products/515946/mejdunarodnaja-konkurencija-konkurentniye-preimusheestva-stran_4603.pdf
6. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
7. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
8. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
9. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
10. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.

СТРУКТУРА ТА ПОКАЗНИКИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 9.1. Місце та динаміка розвитку міжнародної торгівлі у глобальній економіці*
- 9.2. Товарна та географічна структури сучасної міжнародної торгівлі*
- 9.3. Класифікація показників міжнародної торгівлі*
- 9.4. Роль ІНКОТЕРМС у міжнародній торгівлі*

9.1. МІСЦЕ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Традиційною і найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин завжди була і залишається міжнародна торгівля, на частку якої припадає до 2/3 вартості всіх транскордонних економічних потоків. Вона є однією з найдавніших і найважливіших форм зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникла на основі міжнародного поділу праці, і виражає їхню взаємну економічну залежність.

Сучасна регіоналізація світової економіки і світогосподарських зв'язків на тлі загальної глобалізації мають істотний вплив на структуру міжнародної торгівлі, її географію, динаміку і тенденції. Під впливом науково-технічного прогресу відбувається «злам» і витіснення старих принципів міжнародної торгівлі та поява нових.

Прикладом цього може слугувати відхід у системі світогосподарських зв'язків «на останній план» принципу «економіки масштабу» (*economy of scale*) і його заміна принципом «економіки різноманіття» (*economy of scope*). Змінюється її географія – експортери перетворюються на імпортерів, і навпаки. З'являються нові способи організації торговельних операцій, удосконалюються міжнародні нормативно-правові основи їхнього ведення.

У класичному розумінні **міжнародна торгівля** – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Стосовно однієї країни зазвичай використовується термін «зовнішня торгівля», стосовно торгівлі двох країн між собою – міждержавна, взаємна, двостороння торгівля, а стосовно торгівлі всіх країн між собою – міжнародна або світова торгівля. При цьому під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю товарами і послугами.

Зовнішня торгівля – це обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами. Вона складається із ввезення (імпорту) і вивозу (експорту) товарів.

У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю. Це історично перша форма міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами (державами).

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, з її допомогою реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних і міждержавних взаємозв'язків виступає найважливішою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє поглибленню міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації господарського життя.

Залежно від об'єкта міжнародної торгівлі виділяють дві її форми:

1) **міжнародна торгівля товарами** – форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, яка виникає на основі міжнародного поділу праці і визначає їхню взаємну економічну залежність;

2) **міжнародна торгівля послугами** – специфічна форма світогосподарських зв'язків щодо обміну послугами між продавцями і покупцями з різних країн.

Міжнародна торгівля є першою і найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин. Історично на її стабільне і стійке зростання вплинули наступні **чинники**:

- розвиток міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- НТР, яка сприяла відтворенню основного капіталу, створенню нових галузей економіки і прискоренню реконструкції старих;
- активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- лібералізація міжнародної торгівлі за допомогою заходів, проведених ГАТТ/ВТО;
- розвиток економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі тощо.

Міжнародна торгівля пройшла довгий шлях розвитку, зазнавши значних змін від давніх часів до сучасності. Основними **етапами розвитку міжнародної торгівлі** є такі:

1. **Давні часи і Середньовіччя.** Міжнародна торгівля існувала ще у давні часи, коли торгові каравани перевозили товари на великі відстані. Одним із найвідоміших торгових маршрутів був Шовковий шлях, який зв'язував Китай з Європою через Центральну Азію. Цей маршрут був важливим для обміну товарами, такими як шовк, спеції, золото та інші цінні товари.

У Середньовіччі значення міжнародної торгівлі зросло із розвитком мореплавства. Венеція, Генуя та інші середземноморські міста стали центрами торгівлі між Європою і Сходом. Важливу роль відігравав також Ганзейський союз, який об'єднував міста Північної Європи для спільної торгівлі і захисту торгових інтересів.

2. **Великі географічні відкриття (XV–XVI ст.).** Період великих географічних відкриттів змінив хід міжнародної торгівлі. Європейські держави, такі як Іспанія, Португалія, Англія і Нідерланди, почали досліджувати нові морські шляхи до Індії, Китаю та Америки. Відкриття Америки Христофором Колумбом у 1492 році відкрило нові можливості для торгівлі і колоніального завоювання.

3. *Промислова революція (XVIII–XIX ст.).* Промислова революція принесла нові технології і значно змінила міжнародну торгівлю. Масове виробництво товарів на фабриках дозволило збільшити обсяги виробництва і знизити витрати. Торговельні компанії, такі як Британська Ост-Індійська компанія, розширювали свої операції на глобальному рівні. Британія стала провідною торговельною державою завдяки своїм колоніям і потужному флоту.

4. *Післявоєнний період і глобалізація (XX ст.).* Після Другої світової війни міжнародна торгівля отримала новий імпульс завдяки створенню міжнародних організацій, таких як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка пізніше перетворилася на Світову організацію торгівлі (СОТ). Інтеграція світової економіки пришвидшилася з розвитком технологій, транспорту та комунікацій. Глобалізація стала головним рушієм зростання міжнародної торгівлі.

5. *Період політичних і економічних змін (поч. XXI ст.).* У сучасний період міжнародна торгівля зазнає впливу глобальних політичних і економічних змін. Глобальні кризи, такі як пандемія COVID-19, війна в Україні, торговельні війни та протекціоністська політика, впливають на динаміку торгівлі. Водночас цифровізація і електронна комерція відкривають нові можливості для міжнародної торгівлі.

Сучасні структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперування промислового виробництва, процеси глобалізації підсилюють взаємодію національних господарств, що сприяє активізації міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля, опосередуючи рух усіх міжкраїнових товарних потоків, зростає швидше виробництва: на кожні 10 % зростання світового валового продукту припадає близько 16 % збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються більш сприятливі умови для його подальшого розвитку. Коли ж у торгівлі відбуваються збої, сповільнюється і розвиток виробництва. Особливо це проявилось останніми роками, про що свідчать дані рис. 9.1 [5].

У 2022 р. обсяг світової торгівлі становив 32 трлн дол. США, збільшившись на 10 % порівняно з 2021 р. (28,5 трлн дол. США) [4].



Рис. 9.1. Темпи зростання світової торгівлі та світового валового продукту, 2015–2021, % [5]

Міжнародна торгівля відіграє вирішальну роль у формуванні глобальної економіки, виступаючи головним двигуном економічного зростання, розвитку та інтеграції країн. В умовах глобальних трансформацій, викликаних геополітичними змінами, економічною нестабільністю та технологічними інноваціями, важливо розуміти, як *ці сучасні умови впливають на міжнародну торгівлю та її динаміку.*

1. **Пандемія COVID-19.** Пандемія COVID-19 мала суттєвий вплив на світову торгівлю, спричинивши значні перебої у глобальних ланцюгах постачання та зниження попиту на імпорتنі товари і послуги. Однак у 2023 році світова економіка почала активно відновлюватися. Відновлення виробничих потужностей і поступове зняття обмежень, пов'язаних з пандемією, сприяли збільшенню обсягів торгівлі. Відновлення міжнародної торгівлі було підкріплене зростанням інвестицій у відновлення інфраструктури та збільшенням попиту на товари та послуги, зокрема в секторі електронної комерції.

2. **Технологічні інновації.** Технологічний прогрес відіграє ключову роль у розвитку міжнародної торгівлі. У 2023 році продовжувався активний розвиток цифрових технологій, автоматизації та штучного інтелекту, що сприяло підвищенню

ефективності ланцюгів постачання. Цифрові платформи, зокрема електронна комерція, стали важливим інструментом для підприємств усіх розмірів, дозволяючи їм виходити на глобальні ринки та знижувати витрати на торгівлю. Використання блокчейн-технологій забезпечило прозорість і безпеку транзакцій, зменшуючи ризики шахрайства та підробки товарів.

3. **Протекціонізм і торговельні війни.** Протекціоністська політика залишається значним викликом для міжнародної торгівлі. Торговельні війни, такі як конфлікт між США та Китаєм, створюють невизначеність та підвищують торговельні бар'єри. Проте у 2023 році спостерігалось певне пом'якшення протекціоністських настроїв. Багато країн почали укладати нові торговельні угоди та знаходити компроміси для зниження напруженості, що сприяло стабілізації та зростанню обсягів торгівлі.

4. **Стійкість ланцюгів постачання.** Пандемія COVID-19 підкреслила важливість стійкості ланцюгів постачання. У 2023 році країни та компанії продовжували вдосконалювати свої ланцюги постачання для забезпечення стійкості до майбутніх шоків. Це включало диверсифікацію постачальників, збільшення запасів критично важливих товарів та інвестиції у розвиток логістичної інфраструктури. Наприклад, багато компаній переорієнтували свої ланцюги постачання, зменшивши залежність від одного постачальника або регіону, і розширили свої логістичні потужності.

5. **Розвиток екологічної стійкості.** Зростаюча увага до екологічної стійкості також вплинула на міжнародну торгівлю у 2023 році. Країни та компанії дедалі більше орієнтуються на зниження вуглецевого сліду своїх виробничих і торговельних операцій. Наприклад, Європейський зелений курс (*European Green Deal*) передбачає значні інвестиції у розвиток екологічно чистих технологій та зниження викидів парникових газів, що сприяло збільшенню попиту на екологічно чисті товари та послуги та вплинуло на структуру міжнародної торгівлі.

Загалом протягом останніх років міжнародна торгівля зазнала значних змін під впливом глобалізації. Поступове відкриття ринків, зниження торговельних бар'єрів та інтеграція національних

економік у світову економіку сприяли збільшенню обсягів торгівлі та підвищенню ефективності виробництва. Проте останні роки характеризуються зростанням протекціоністських настроїв, торговельних війн і геополітичних конфліктів, які створюють нові виклики для світової торгівлі.

Початок повномасштабної війни в Україні суттєво вплинув на міжнародну торгівлю, особливо у Європейському регіоні. Це призвело до значних перебоїв у ланцюгах постачання, підвищення цін на енергоносії та інші ключові товари, а також викликало введення масштабних економічних санкцій проти Росії. Ці санкції обмежили доступ Росії до глобальних ринків і створили значні бар'єри для торгівлі з іншими країнами. Водночас Україна, будучи важливим постачальником аграрної продукції, зіткнулася з проблемами експорту через закриття портів і логістичні труднощі.

У 2023 році міжнародна торгівля продовжила відновлюватися після пандемії COVID-19 та інших глобальних викликів. За даними СОТ, обсяги світового експорту та імпорту продовжують зростати, демонструючи стійкість до зовнішніх шоків (рис. 9.2).

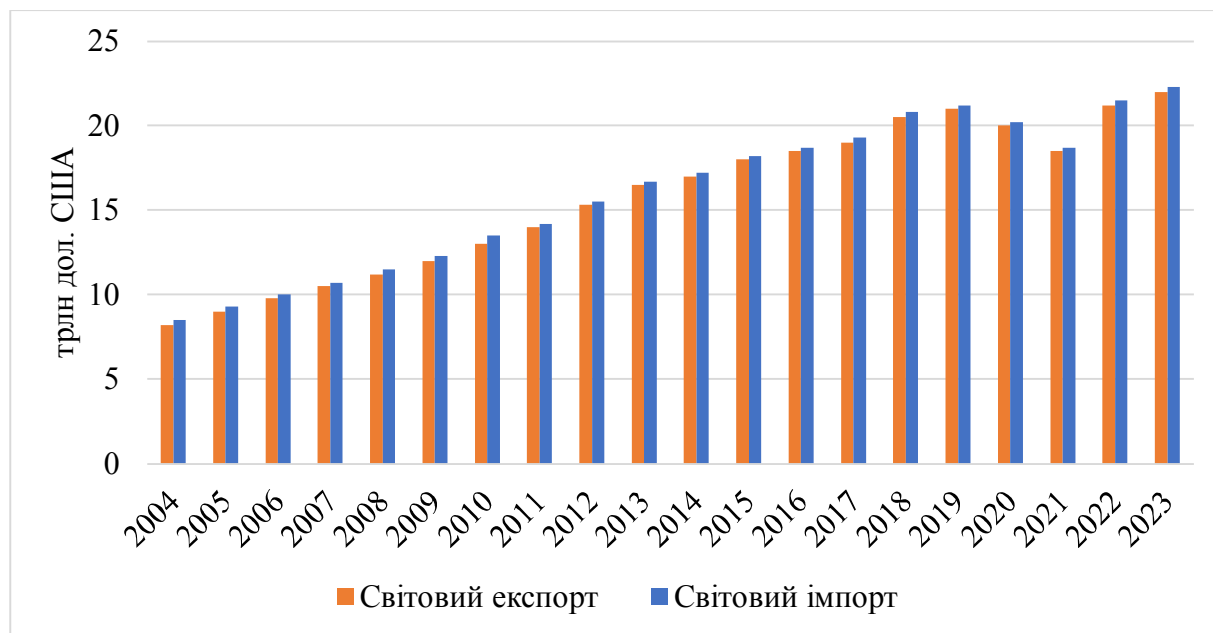


Рис. 9.2. Динаміка світового експорту та імпорту у 2004–2023 рр. [8]

Міжнародна торгівля є важливою складовою глобальної економіки, відіграючи ключову роль у забезпеченні економічного зростання, розвитку та інтеграції країн. Аналіз її динаміки показує, що, незважаючи на різноманітні виклики, такі як геополітичні конфлікти, пандемії та протекціоністські заходи, міжнародна торгівля продовжує зростати. Сучасні тенденції розвитку світової економіки, включаючи глобалізацію, цифровізацію, поширення нових технологій та підвищення уваги до сталого розвитку, формують нові можливості та виклики для учасників торгівлі.

Перспективи розвитку міжнародної торгівлі виглядають оптимістично, з акцентом на подальшу економічну інтеграцію, впровадження інноваційних технологій та адаптацію до нових глобальних викликів. Відповідна політика і стратегічні рішення допоможуть країнам і компаніям скористатися перевагами міжнародної торгівлі для досягнення сталого економічного розвитку.

9.2. ТОВАРНА ТА ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРИ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Найменування товарів і місце їхньої реалізації є найістотнішими ознаками, що використовуються для сегментації світового ринку. Ці ознаки відображають товарну та географічну (просторову) структуру міжнародної торгівлі.

Товарна структура міжнародної торгівлі відображає асортимент товарів, якими обмінюються країни (товарний зміст міжнародної торгівлі), включаючи як матеріальні продукти виробництва, так і результати наданих послуг.

Географічна (просторова) структура визначає територіальну організацію міжнародної торгівлі, її розподіл між країнами, що відносяться до різних типів соціально-економічного рівня розвитку або регіональних інтеграційних утворень.

З плином часу, зазнаючи змін під впливом науково-технічного процесу та географічного поділу праці, товарна структура міжнародної

торгівлі змінюється. У структурі товарної маси відбуваються зрушення, викликані поглибленням міжнародного географічного поділу праці та різким зниженням ресурсо- і матеріаломісткості господарства.

За останні 50 років відбулася значна зміна у структурі світового товарообігу (рис. 9.3).

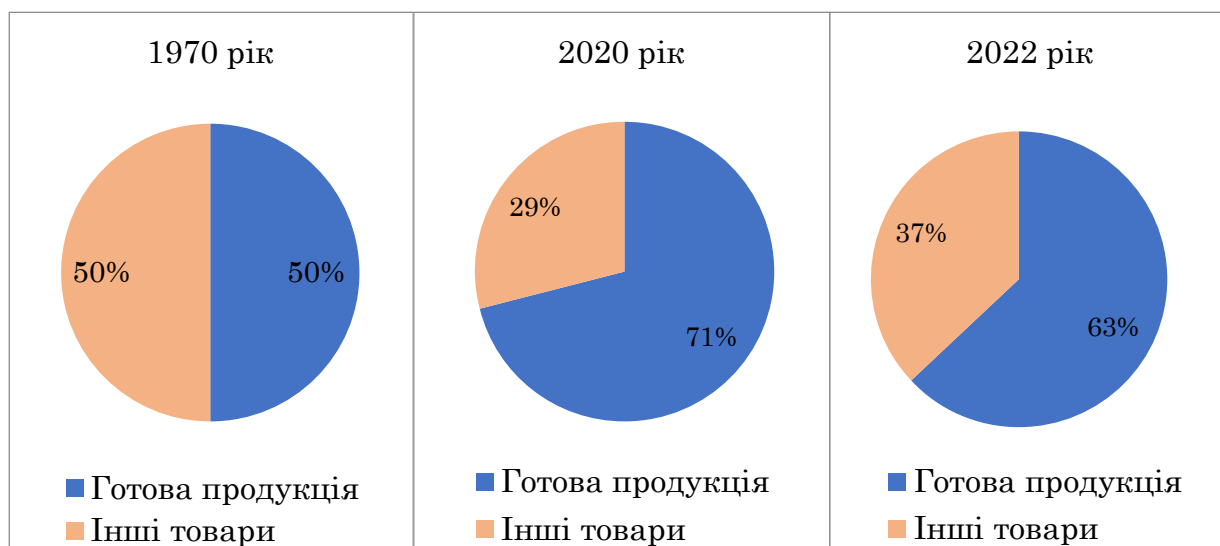


Рис. 9.3. Структура світового товарообігу, % [9]

З 1970 по 2020 рік частка готової продукції у світових експортних поставках збільшилася на 21 %, однак вже у 2022 році вона знизилася до 63 %, в основному через високі ціни на енергію, які обмежили попит.

У товарній структурі як світового експорту, так і світового імпорту найбільша частка належить готовим виробам (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Товарна структура світового експорту та імпорту, 2022 рік

Товарні групи	Обсяг експорту, млн дол. США	Обсяг імпорту, млн дол. США
Сільськогосподарська продукція	1803125	1846498
Паливо і продукція гірничодобувної промисловості	2325713	2436222
Паливо	1572747	1604143
Готові вироби	12130889	13014925
Залізо і сталь	365499	370537
Хімікати	2204669	2299990
Офісне і телекомунікаційне обладнання	2120806	2362581
Машини і транспортні засоби	6146368	6705851
Текстиль	328114	361403

Продовження табл. 9.1

Одяг	448961	489815
Фармацевтика	733901	764525
Електронна обробка даних та оргтехніка	695129	712091
Телекомунікаційне обладнання	638065	685941
Інтегральні схеми та електронні компоненти	787612	964548
Транспортне обладнання	1835839	1853459
Автомобільна продукція	1271470	1283958

Джерело: [8].

У 2022 році без урахування сегменту «Інші готові вироби», хімікати (3010 млрд дол. США) та офісне і телекомунікаційне обладнання (2512 млрд дол. США) мали найбільші частки – 20 % і 16 % відповідно – у світовому експорті готової продукції (рис. 9.4).

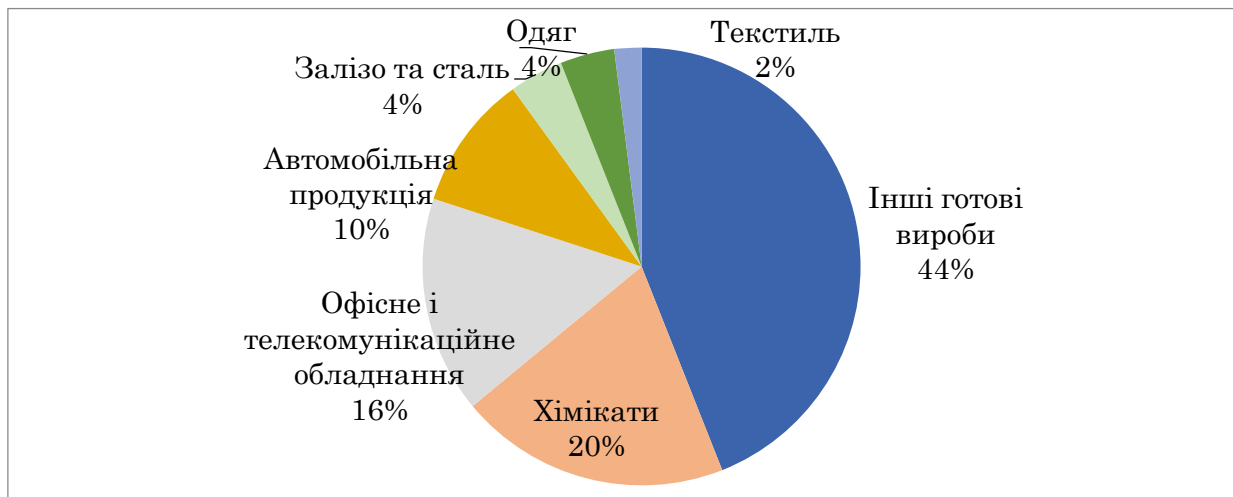


Рис. 9.4. Структура світового експорту готової продукції у 2022 році, % [8]

Географічна структура міжнародної торгівлі часто залежить від геополітичного контексту та історичних взаємин між країнами. Наприклад, країни, що мають спільний кордон або належать до одного регіону, частіше утворюють зони вільної торгівлі. Однак географічна структура міжнародної торгівлі визначається не лише фізичною відстанню між країнами, але й економічною взаємозалежністю. Країни шукають торговельних партнерів, які можуть задовольнити їхні потреби у ресурсах, технологіях або ринках для їхніх продуктів.

Географічна структура міжнародної торгівлі постійно еволюціонує під впливом змін у світових економічних умовах, політиці та технологіях. Торговельні відносини між країнами змінюються відповідно до нових тенденцій та викликів, що виникають у глобальному контексті.

Останніми роками на динаміку міжнародної торгівлі, а також на її товарну та географічну структуру значний вплив мала пандемія COVID-19. Спалах захворювання розпочався наприкінці 2019 року, а в березні 2020 року ВООЗ визнала його пандемією. Закриті кордони, запровадження карантину у багатьох країнах, введення обмежень на експорт певних товарів тощо – все це спричинило значне падіння обсягів торгівлі у 2020 році. Проте у наступні два роки темпи зростання було відновлено, і показник товарного експорту у 2021–2022 рр. значно перевищив докризові показники.

На сьогодні основний обсяг міжнародної торгівлі припадає на високорозвинені країни (табл. 9.2, 9.3). Проте варто відзначити, що їхня частка у загальному обсязі торгівлі поступово знижується.

Таблиця 9.2

Світовий товарний експорт, млрд дол. США та %

Країна/регіон	1963	1973	1983	1993	2003	2013	2022
Обсяг, млрд дол. США							
Весь світ	157	579	1838	3684	7380	18301	24312
Частка, %							
Весь світ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Північна Америка</i>	<i>19,9</i>	<i>17,3</i>	<i>16,8</i>	<i>18,0</i>	<i>15,8</i>	<i>13,2</i>	<i>13,3</i>
США	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,6	8,5
Канада	4,3	4,6	4,2	3,9	3,7	2,5	2,5
Мексика	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,1	2,4
<i>Південна та Центральна Америка</i>	<i>6,4</i>	<i>4,3</i>	<i>4,5</i>	<i>3,0</i>	<i>3,0</i>	<i>4,0</i>	<i>3,4</i>
Бразилія	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,3	1,4
Чилі	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4
<i>Європа</i>	<i>47,8</i>	<i>50,9</i>	<i>43,5</i>	<i>45,3</i>	<i>45,9</i>	<i>36,3</i>	<i>35,8</i>
Німеччина	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	7,9	6,8
Нідерланди	3,6	4,7	3,5	3,8	4,0	4,0	4,0
Франція	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,2	2,5
Велика Британія	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	3,0	2,2
<i>СНД</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>1,7</i>	<i>2,3</i>	<i>4,3</i>	<i>3,0</i>
<i>Африка</i>	<i>5,7</i>	<i>4,8</i>	<i>4,5</i>	<i>2,5</i>	<i>2,4</i>	<i>3,3</i>	<i>2,7</i>
<i>Південна Африка</i>	<i>1,5</i>	<i>1,0</i>	<i>1,0</i>	<i>0,7</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>

Продовження табл. 9.2

<i>Близький Схід</i>	3,2	4,1	6,7	3,5	4,1	7,4	6,7
<i>Азія</i>	12,5	14,9	19,1	26,0	26,1	31,5	35,1
Китай	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	12,1	14,8
Японія	3,5	6,4	8,0	9,8	6,4	3,9	3,1
Індія	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,7	1,9
Австралія та Нова Зеландія	2,4	2,1	1,4	1,4	1,2	1,6	1,9

Джерело: [9].

Змінюється співвідношення в об'ємах торгівлі. Наприклад, частка США у світовому товарному експорті в 1963 р. складала 14,9 %, перевищуючи показник Азії в цілому (12,5 %), а у 2022 р. вона знизилася до 8,5 %, у той час як показник Азії збільшився до 35,1 %, що відбулося переважно завдяки стрімкому зростанню частки Китаю – з 1,3 % до 14,8 % у відповідні роки. Країни Європи зменшили свою частку в світовому експорті з 47,8 % у 1963 р. до 35,8 % у 2022 році.

Таблиця 9.3

Світовий товарний імпорт, млрд дол. США та %

Країна/регіон	1963	1973	1983	1993	2003	2013	2022
Обсяг, млрд дол. США							
Весь світ	164	594	1883	3800	7696	18409	25118
Частка, %							
Весь світ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Північна Америка</i>	16,1	17,2	18,5	21,3	22,4	17,4	18,3
США	11,4	12,3	14,3	15,9	16,9	12,7	13,4
Мексика	0,8	0,6	0,7	1,8	2,3	2,1	2,5
Канада	3,9	4,2	3,4	3,7	3,2	2,6	2,3
<i>Південна та Центральна Америка</i>	6,0	4,4	3,9	3,3	2,5	4,2	3,7
Бразилія	0,9	1,2	0,9	0,7	0,7	1,4	1,2
Чилі	0,4	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4
<i>Європа</i>	52,0	53,3	44,1	44,4	45,0	35,8	36,9
Німеччина	8,0	9,2	8,1	9,0	7,9	6,5	6,3
Нідерланди	5,3	6,4	5,6	5,7	3,5	3,5	3,6
Велика Британія	8,5	6,5	5,3	5,5	5,2	3,6	3,3
Франція	5,3	6,4	5,6	5,7	5,2	3,7	3,3
<i>СНД</i>	-	-	-	1,2	1,7	3,1	1,6
<i>Африка</i>	5,2	3,9	4,6	2,6	2,2	3,4	2,9
<i>Південна Африка</i>	1,1	0,9	0,8	0,5	0,5	0,7	0,5
<i>Близький Схід</i>	2,3	2,7	6,2	3,3	2,8	4,2	4,2
<i>Азія</i>	14,1	14,9	18,5	23,6	23,5	31,8	32,5

Продовження табл. 9.3

Китай	0,9	0,9	1,1	2,7	5,4	10,6	10,8
Японія	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,5	3,6
Індія	1,5	0,5	0,7	0,6	0,9	2,5	2,9
Австралія та Нова Зеландія	2,2	1,6	1,4	1,5	1,4	1,5	1,4

Джерело: [9].

У світовому товарному імпорті спостерігаються схожі тенденції.

Найбільші країни-експортери товарів та послуг у світі у 2022 році представлено на рис. 9.5.

Більшість країн, що розвиваються, як і раніше, залишатимуться постачальниками на світовий ринок сировини, продовольства, простих виробів (з сегменту готової продукції) та робочої сили.

Можна стверджувати, що в міжнародній торгівлі склалися дві світові ринкові системи (так само, як і в глобальній економіці в цілому): ринкові системи «Центру» і «Периферії». Незважаючи на те, що торговельний обмін здійснюється як між двома цими системами, так і всередині них самих, він має виражений асиметричний характер.

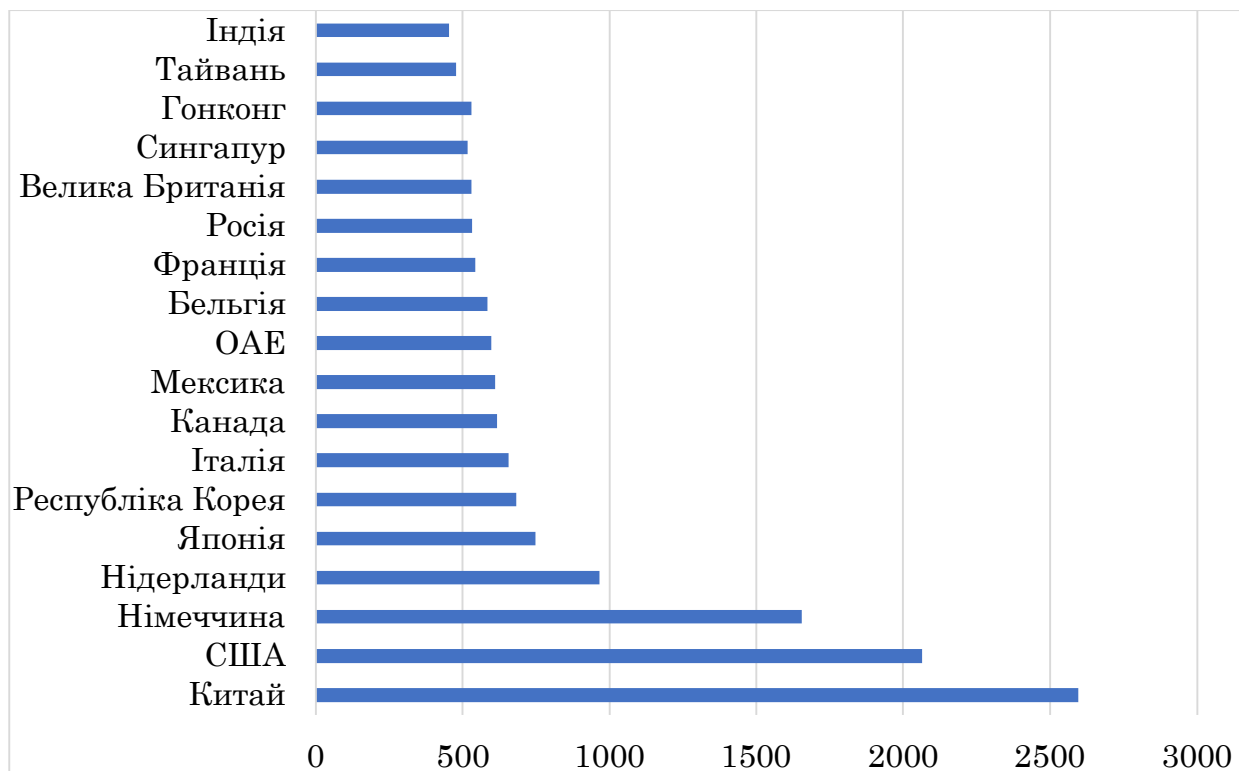


Рис. 9.5. Найбільші країни-експортери товарів та послуг у світі, 2022 р., млрд дол. США [7]

На сьогодні жодна держава світу не може ефективно виробляти всі види продукції. Залученість країни до міжнародного поділу праці визначається переважно рівнем розвитку її продуктивних сил. Внаслідок цього розвинені країни займають провідні позиції у міжнародній торгівлі, спеціалізуючись переважно на постачанні високотехнологічної продукції, зокрема різних видів машин, електронного, комп'ютерного, офісного обладнання, фармацевтичної продукції та інших виробів хімічної промисловості.

9.3. КЛАСИФІКАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: обсягові (абсолютні), результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення. Деякі показники, наприклад індекси концентрації експорту та диверсифікації експорту, використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші – для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі в цілому (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі).

1. Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є *група обсягових індикаторів*, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

1.1. **Експорт** (від. лат. *exportare* – вивозити) – вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їхнього зворотного ввезення.

Обсяги вивезення товарів, робіт, послуг і результатів інтелектуальної діяльності характеризує показник «експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період, як правило, рік. Експорт може вимірюватися і натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівнянні товари (вугілля, нафта, газ тощо).

1.2. Імпорт (від лат. *importare* – ввозити) – ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення.

Цей процес характеризує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період, найчастіше за рік. Обсяги імпорту однорідних, порівняних товарів можуть розраховуватись у кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

Фактично обсяги експорту та імпорту є основою для розрахунку інших показників розвитку міжнародної торгівлі.

1.3. Зовнішньоторговельний обіг – сума вартості експорту та імпорту країни за певний період, який показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто експорту та імпорту в цілому:

$$ЗТО = E + I,$$

де *ЗТО* – зовнішньоторговельний обіг; *E* – обсяг експорту (у вартісних одиницях); *I* – обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться в долари США для міжнародного порівняння. Невелика група країн, особливо країни з високою інфляцією, розраховують експорт та імпорт напряму в доларах США.

З метою міжнародного порівняння експорт розраховується у світових цінах на момент перетину товаром кордону на базі FOB – (*franko-board*), імпорт – на базі цін CIF (*cost, insurance, freight*). Оскільки основна частка товарів у міжнародній торгівлі перевозиться морським транспортом, за основу розрахунку цін експорту й імпорту береться транспортування морем.

Світовий товарообіг – сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони). Вартість світового експорту завжди менша (приблизно на 3–6 %) за вартість імпорту на суму фрахту на страхування внаслідок того, що

майже всі країни оцінюють експорт за цінами FOB, а імпорту більшості країн обліковується за цінами СІФ (FOB<CIF).

1.4. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі – оцінка експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило, року) для отримання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін.

Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:

$$I_{\text{ф.о.}} = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0},$$

де $I_{\text{ф.о.}}$ – індекс фізичного обсягу; P_0 – ціна товару в базисному періоді; q_1 – кількість товару в періоді, що вивчається; q_0 – кількість товару в базисному періоді.

2. Результируючі показники, до яких належать сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгівлі», індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпортої залежності країни, у сукупності характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту та імпорту, ефективності та місця країни у світовій торгівлі.

Міжнародні відносини знаходять своє відображення у балансах міжнародних розрахунків. **Баланси міжнародних розрахунків** – це співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни стосовно інших країн.

До системи балансів міжнародних розрахунків входять:

- розрахунковий баланс;
- баланс міжнародної заборгованості;
- платіжний баланс.

Розрахунковий баланс – це співвідношення вимог і зобов'язань даної країни щодо інших країн на певну дату, незалежно від термінів надходження платежів. Вимоги та зобов'язання виникають внаслідок участі в міжнародній торгівлі (експорту та імпорту товарів і послуг), міжнародної міграції капіталу (надання та отримання позик і кредитів), міжнародної міграції робочої сили.

Баланс міжнародної заборгованості за методологією та призначенням наближений до розрахункового балансу, але відрізняється від нього складом статей і має певні особливості в окремих країнах.

У системі балансів міжнародних розрахунків основне місце посідає платіжний баланс, дані якого кількісно та якісно характеризують масштаби, структуру та характер зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Платіжний баланс – це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, і надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період (рік, квартал, місяць).

Крім того, платіжний баланс фіксується на певну дату (день) для відстеження стану та співвідношення платежів і надходжень. За методологією МВФ, платіжний баланс – це систематичний перелік усіх економічних операцій, що були здійснені за певний проміжок часу між резидентами даної країни та нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу).

2.1. Сальдо (від італ. *saldo* – розрахунок, залишок) – різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

2.1.1. Сальдо торговельного балансу:

$$C_T = E_T - I_T ,$$

де C_T – сальдо торговельного балансу; E_T – вартість товарного експорту; I_T – вартість товарного імпорту.

Якщо експорт (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. Якщо ж експорт (надходження) менший за імпорт (платежі), то сальдо від'ємне, а торговельний баланс пасивний. Рівність експорту та імпорту утворює нульове сальдо балансу, а сам баланс у таких випадках називається чистим, або нетто-балансом. Аналогічно розраховуються й інші показники.

2.1.2. Сальдо балансу послуг:

$$C_{\Pi} = E_{\Pi} - I_{\Pi} ,$$

де C_{Π} – сальдо балансу послуг; E_{Π} – вартість експорту послуг; I_{Π} – вартість імпорту послуг.

2.1.3. Сальдо балансу поточних операцій:

$$C_{\text{по}} = E_{\text{по}} - I_{\text{по}} ,$$

де $C_{\text{по}}$ – сальдо балансу поточних операцій; $E_{\text{по}}$ – надходження за статтями балансу поточних операцій; $I_{\text{по}}$ – платежі за статтями балансу поточних операцій.

Сальдо, розраховані за даними статей балансу поточних операцій, показують результат зовнішньоторговельних операцій та абсолютний розмір різниці між експортом та імпортом.

2.2. Абсолютні розміри сальдо торговельного балансу, балансу послуг або балансу з поточних операцій – **індекси стану балансу** – дають можливість лише ранжувати країни за цим показником. Зіставляти ж розміри сальдо за країнами некоректно через те, що країни мають різні економічні та експортні потенціали. У такому випадку доречно використовувати індекс стану балансу, який ще називають **індексом покриття експортом імпорту** (коефіцієнтом покриття імпорту експортом):

$$I_{i/e} = \frac{E}{I} \cdot 100 \quad \% ,$$

де E та I – відповідно вартість експорту та імпорту.

Якщо індекс менший за 100, то торговельний баланс має від'ємне сальдо, а якщо перевищує 100, то він має позитивне сальдо.

2.3. Індекс «умови торгівлі» – відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглядати випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару А отримує країна за кожну одиницю проданого товару В. Якщо індекс розраховується щодо великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін:

$$P_x = \sum_{i=1}^n x_i p_i ,$$

де P_x – індекс експортних цін; X_i – частка кожного i -го товару в загальній вартості експорту в базовому році; P_i – відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Аналогічно розраховується й індекс імпортних цін:

$$P_m = \sum_{i=1}^n m_i p_i ,$$

де P_m – індекс імпортних цін; m_i – частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році; P_i – відношення поточної імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Остаточний індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{\text{у.т.}} = \frac{P_x}{P_m} ,$$

де $I_{\text{у.т.}}$ – індекс «умови торгівлі»; P_x – індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти); P_m – індекс імпортних цін.

На індекс «умови торгівлі» не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, тому індекси різних країн світу порівнянні між собою. Значення індексу коливається навколо одиниці:

$I_{\text{у.т.}} = 1$ – умови торгівлі залишились незмінними;

$I_{\text{у.т.}} > 1$ – умови торгівлі поліпшились порівняно з базовим періодом;

$I_{\text{у.т.}} < 1$ – умови торгівлі погіршились порівняно з базовим періодом.

Індекс «умови торгівлі» є одним із показників, що характеризують зміну положення країни у світовій торгівлі.

2.4. Коефіцієнт імпортної залежності країни – відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортну залежність можна схарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їхніх групах внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів або через причини економічного та політичного характеру.

Коефіцієнт імпортної залежності (Z_{ij}) розраховується за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{I_{ij}}{P_{ij}} ,$$

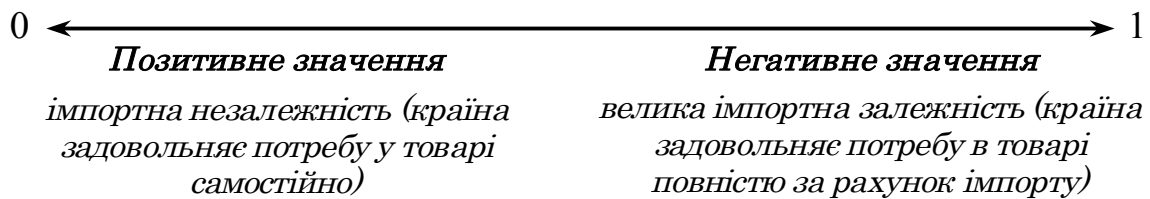
де I_{ij} – обсяг імпорту i -го товару в країну j ; P_{ij} – обсяг споживання (реальна місткість ринку) i -го товару в країні j .

Обсяг споживання, в свою чергу, розраховується за формулою:

$$P_{ij} = Q_{ij} + I_{ij} - E_{ij},$$

де Q_{ij} – обсяг виробництва i -го товару в країні j ; I_{ij} – обсяг імпорту i -го товару в країну j ; E_{ij} – обсяг експорту i -го товару з країни j .

Значення коефіцієнта розміщують у межах:

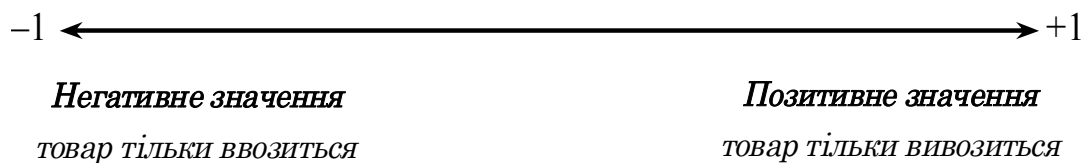


2.5. Індекс чистої торгівлі – показує по кожному з товарів рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному значенні) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні):

$$NT = \frac{(E_i - I_i)}{(E_i + I_i)},$$

де NT – показник чистої торгівлі; E_i – експорт товару i ; I_i – імпорт товару j .

Значення індексу розміщують у межах:



Значення «-1» та «+1» відповідно є екстремальними. Інші від'ємні значення демонструватимуть ступінь перевищення імпорту над експортом, а інші позитивні – відповідно ступінь перевищення експорту над імпортом.

3. Структурні показники розвитку міжнародної торгівлі характеризують експортні та імпортні товарні потоки за такими ознаками, як товарний склад і регіональна спрямованість.

3.1. Товарна структура експорту – це систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що вивозяться з країни, а **товарна структура імпорту** – відповідно систематизація за певними ознаками

сукупності товарів, що ввозяться до країни або групи країн. Таким чином, товарна структура експорту може розраховуватися для країни, групи країн, усіх країн світу, а товарна структура імпорту – за окремими країнами та групами країн. При структуризації товарного потоку можуть використовуватися такі ознаки, як походження, призначення та ступінь обробки товарів.

Товарна структура експорту країни – структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період, як правило, за рік. Вона показує експортну спеціалізацію країни та питому вагу кожної товарної позиції в експорті. В більшості країн світу товарна структура експорту складається за основними його статтями.

Товарна структура імпорту країни – структурований за певними ознаками обсяг товарного імпорту країни за певний період, як правило, за рік. Вона показує імпортну залежність країни від окремих товарів і товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті. В більшості країн світу товарна структура імпорту також складається за основними його статтями.

3.2. Індекс диверсифікації експорту – індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті.

4. Показники інтенсивності міжнародної торгівлі. У світовій практиці для виміру зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовується два типи показників: обсяг зовнішньої торгівлі (або експорту, або імпорту окремо) на душу населення країни та відношення експорту (або імпорту, або зовнішньоторговельного обігу окремо) до ВВП країни.

4.1. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення:

$$E_{\text{д}} = \frac{E}{\text{Ч}} ; \quad I_{\text{д}} = \frac{I}{\text{Ч}} ; \quad \text{ЗТО}_{\text{д}} = \frac{\text{ЗТО}}{\text{Ч}} ,$$

де $E_{\text{д}}$ – експорт на душу населення; $I_{\text{д}}$ – імпорт на душу населення; $\text{ЗТО}_{\text{д}}$ – зовнішньоторговельний обіг на душу населення; E – вартість національного експорту за рік; I – вартість національного імпорту за рік;

ЗТО – зовнішньоторговельний обіг країни за рік ($E + I$);
Ч – чисельність населення країни на відповідний рік.

4.2.1. Експортна квота. У міжнародних зіставленнях експортна квота використовується не тільки для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни, а й з метою оцінки рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному поділі праці. Розраховується за формулою:

$$K_e = \frac{E}{ВВП} \cdot 100 \% ,$$

де K_e – квота експортна; E – річний обсяг експорту країни; $ВВП$ – ВВП країни за аналогічний період.

У міжнародних зіставленнях експортна квота часто також називається коефіцієнтом відкритості економіки і розраховується як по групах країн, так і по окремих країнах.

4.2.2. Імпортна квота як частка імпорту у ВВП країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг. Розраховується за формулою:

$$K_i = \frac{I}{ВВП} \cdot 100 \% ,$$

де K_i – квота імпортна; I – обсяг імпорту країни за певний рік; $ВВП$ – ВВП країни за аналогічний період.

4.2.3. Зовнішньоторговельна квота:

$$K_{zt} = \frac{(E + I) \cdot 0,5}{ВВП} \cdot 100\% ,$$

де K_{zt} – квота зовнішньоторговельна; E, I – обсяги відповідно експорту та імпорту країни за певний рік; $ВВП$ – ВВП країни за аналогічний період.

5. Показники ефективності зовнішньої торгівлі. Розрахунок економічної ефективності здійснюється шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Економічні результати і витрати ресурсів мають кількісний вимір, а тому й економічна ефективність може вимірюватися

кількісно. Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі мається на увазі ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в зовнішньоторговельному обміні. Критерієм економічної ефективності при цьому є економія національної праці як джерело зростання ВВП.

5.1. Макроекономічний показник ефективності зовнішньоторговельного обігу:

$$E_{to} = \frac{B_i}{B_E},$$

де E_{to} – ефективність зовнішньоторговельного обігу; B_i – економія витрат у результаті імпорту; B_E – національні витрати на експорт.

Для національної економіки в цілому важливо, щоб національні витрати на експорт (B_E) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту (B_i). Тільки в даному разі країна економить національну працю, беручи участь у міжнародному товарообміні.

5.2. Макроекономічний показник ефективності експорту:

$$E_E = \frac{V_E}{B_E},$$

де E_E – ефективність національного експорту; V_E – валютна виручка від експорту товарів і послуг; B_E – національні витрати на експорт.

5.3. Макроекономічний показник ефективності імпорту:

$$E_i = \frac{B_i}{V_i},$$

де E_i – ефективність національного імпорту; B_i – економія витрат у результаті імпорту; V_i – валютні витрати на імпорт.

6. Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі – це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період.

7. Показники зіставлення – це будь-який з розглянутих вище показників, порівнянний з аналогічним показником іншої країни (регіону або світу в цілому).

9.4. Роль ІНКОТЕРМС у МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

ІНКОТЕРМС (*International Commercial Terms*) – міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосовних у міжнародній торгівлі термінів.

Міжнародні торгові терміни – це стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу, які визначають обов'язки сторін, що беруть участь у міжнародній торгівлі, а також регламентують момент передачі права власності на товар і, відповідно, відповідальність за зіпсований у дорозі товар, неправильне оформлення документів на вантаж тощо [6].

ІНКОТЕРМС регулюють ряд **найбільш важливих питань**, пов'язаних з організацією доставки товару до місця призначення, основними з яких, без чого доставка товару до місця призначення не може бути здійснена, є такі:

- розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат з доставки товару, тобто визначення, які витрати і до якого моменту несе продавець, і які, починаючи з якого моменту, – покупець;
- момент переходу від продавця до покупця, ризиків пошкодження, втрати або випадкової загибелі вантажу;
- дата поставки товару, тобто визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника і, відповідно, виконання або невиконання першим своїх зобов'язань щодо строків поставки.

Ідея, яка вперше була розроблена Міжнародною торговельною палатою (МТП) в 1921 році і втілена в життя з виходом правил ІНКОТЕРМС у 1936 році, поклала початок тривалої і насиченої подіями історії правил ІНКОТЕРМС. Комітет з торговельних термінів за

підтримки національних комітетів МТП у 1923 році розробив перші шість правил: FOB, FAS, FOT, FOR, CIF та C&F, які стали попередниками майбутніх правил ІНКОТЕРМС. МТП створила і впровадила стандартні торговельні правила ІНКОТЕРМС, які стали важливим кроком до єдиного їхнього застосування в різних торгових і правових системах світу.

З 1936 року правила ІНКОТЕРМС періодично переглядалися для того, щоб відповідати змінам, які відбуваються у світовій торгівлі, і відображати сучасну практику здійснення компаніями угод купівлі-продажу. Поправки і доповнення до правил ІНКОТЕРМС були пізніше зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 роках.

16 вересня 2010 року МТП оголосила про випуск нової редакції з використання національних і міжнародних торгових термінів. З 1 січня 2020 року набули чинності оновлені правила ІНКОТЕРМС-2020 [6].

ІНКОТЕРМС відіграють важливу роль у міжнародній торгівлі, встановлюючи чіткі та стандартизовані умови щодо відповідальності, ризиків та витрат, пов'язаних з транзакціями. Вони надають бізнесу загальну основу для ведення торгівлі, зменшуючи невизначеність і сприяючи більш сприятливому здійсненню транзакцій. ІНКОТЕРМС не є обов'язковими правилами – для того, щоб вони набули юридичної сили, сторони повинні прямо включити їх у свій договір.

ІНКОТЕРМС поділяються на чотири основні категорії: E, F, C та D:
Категорія E (відправлення), яка містить лише одну торгову умову – EXW (франко-завод). Термін франко (фр. *franco*) означає «вільний».

Категорія F (основне перевезення не сплачено), яка містить три торгові терміни:

- FCA (франко-перевізник);
- FAS (франко вздовж борту судна);
- FOB (франко-борт).

Категорія C (основне перевезення сплачено), яка містить чотири торгові терміни:

- CPT (перевезення сплачено до);
- CIP (перевезення і страхування сплачено до);
- CFR (вартість і фрахт);
- CIF (вартість, страхування та фрахт).

Категорія D (доставка), яка містить три торгові терміни:

- DAP (доставка до місця);
- DPU (доставка на місце вивантаження);
- DDP (доставка з оплатою мита).

Чотири вищезгадані категорії також можуть бути класифіковані згідно зі способом транспортування:

- ІНКОТЕРМС для будь-якого виду транспорту: EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP і DDP;
- ІНКОТЕРМС тільки для морських і внутрішніх водних перевезень: FAS, FOB, CFR і CIF [6].

Розглянемо детальніше терміни з урахуванням обов'язків продавця і покупця.

Особливості ІНКОТЕРМС-2020, що застосовуються для всіх видів транспорту:

- Умова **EXW** накладає на продавця зобов'язання поставити товар покупцеві у визначеному місці поставки, яким, як правило, є комерційне підприємство продавця, і в узгоджений строк, зазначений у договорі. Продавець не зобов'язаний завантажувати товар на будь-який конкретний транспортний засіб або здійснювати митне очищення товару для експорту. Доки товар не поставлений, продавець несе всі ризики втрати або пошкодження товару. Після поставки такий ризик автоматично переходить до покупця. Те саме стосується й будь-яких витрат, пов'язаних з товаром: до моменту поставки товару витрати несе продавець, а після поставки – покупець.

Умови оплати за операціями EXW, як правило, передбачають передоплату готівкою та відкритий рахунок.

- **FCA** – умови поставки, коли основну частину перевезення забезпечує покупець. Саме покупець обирає вид транспорту, організовує весь ланцюжок доставки, укладає договори перевезення у вказаному місці: а) якщо зазначеним місцем поставки є територія продавця, товар вважається поставленим, коли він завантажений на транспортний засіб, організований покупцем; б) якщо назване місце поставки знаходиться в іншому місці, товар вважається поставленим, коли виконуються такі вимоги: після завантаження на транспортний засіб продавця він досягає

названого місця, готовий до вивантаження з транспортного засобу продавця і переданий у розпорядження перевізника, призначеного покупцем. Згідно з терміном FCA, перевізником може бути будь-яка особа, яка за договором зобов'язується надавати такі послуги.

- Умови поставки **CPT** передбачають, що продавець зобов'язаний за свій рахунок укласти договір перевезення товару від місця поставки до місця призначення товару. Також продавець має взяти на себе всі пов'язані з цим ризики.

- За умовами **CIP** продавець має ті ж зобов'язання, що й за умовами CPT з додаванням зобов'язання укласти договір страхування з метою захисту покупця від ризику / пошкодження товару від місця поставки до місця призначення. Після укладення контракту продавець зобов'язаний надати покупцеві страховий поліс або сертифікат.

- Згідно з **DPU**, продавець зобов'язується укласти договір перевезення або організувати перевезення за власний рахунок. Поставка товару продавцем покупцеві відбувається, коли товар вивантажений з транспортного засобу і наданий у розпорядження покупця в місці призначення. Це єдиний термін ІНКОТЕРМС, який вимагає від продавця розвантажити товар у місці призначення. Отже, продавець несе ризик доти, доки не розвантажить товар у місці призначення. Покупець зобов'язаний допомогти продавцю в отриманні відповідної документації для експортного очищення за рахунок продавця. На відміну від умови CIP, продавець (або покупець) не зобов'язаний укладати договір страхування згідно з DPU.

- **DAP** – умови поставки, за якими товар вважається поставленим продавцем покупцеві, коли він наданий у розпорядження покупця на транспортному засобі, готовому до розвантаження в місці призначення. Хоча продавець зобов'язаний укласти договір перевезення або організувати за свій рахунок перевезення товару, він не зобов'язаний вивантажувати товар з транспортного засобу в місці призначення. Ані продавець, ані покупець не зобов'язані укладати договір страхування.

- Згідно з **DDP**, товар вважається поставленим продавцем покупцеві, якщо він наданий у розпорядження покупця, очищений для імпорту, на прибулому транспортному засобі, готовий до розвантаження в місці призначення. DDP вимагає, щоб продавець уклав

договір перевезення або іншим чином організував перевезення за свій рахунок. Від продавця / покупця не вимагається укладення договору страхування.

Основні особливості ІНКОТЕРМС-2020 для морських і внутрішніх водних перевезень:

- Згідно з умовами ***FAS***, продавець здійснює поставку товару, коли він розміщує його вздовж борту судна, вказаного покупцем, у зазначеному порту відвантаження. Ризик втрати / пошкодження товару переходить від продавця до покупця, коли товар знаходиться вздовж борту судна. Продавець не зобов'язаний укласти договір перевезення. Саме покупець несе всі витрати, пов'язані з перевезенням товару від названого порту відвантаження.

- Згідно з умовами ***FOB***, товар вважається поставленим продавцем покупцеві, коли він доставлений на борт судна, визначеного покупцем у зазначеному порту відвантаження. Ризик втрати / пошкодження товару переходить на покупця після того, як товар розміщений на борту судна. Продавець не зобов'язаний укласти договір перевезення. Всі витрати, пов'язані з перевезенням товару з названого порту відвантаження, несе покупець. Ані від продавця, ані від покупця не вимагається укладення договору страхування.

- За умовою ***CFR***, продавець поставляє товар покупцеві шляхом його завантаження на борт судна, тобто, ризик втрати / пошкодження товару переходить на покупця, коли товар розміщується на борту судна в порту поставки, а не в порту призначення, як у випадку з терміном FOB. Незалежно від переходу ризику в порту поставки, продавець зобов'язаний укласти договір перевезення товару до порту призначення. Продавець також зобов'язаний нести всі витрати, пов'язані з розвантаженням у порту призначення, що передбачено договором перевезення, якщо не погоджено інше. Ані від продавця, ані від покупця не вимагається укладення договору страхування.

- Режим ***CIF*** – товар вважається поставленим, коли продавець розміщує його на борту судна; продавець зобов'язаний укласти

договір перевезення товару, а також нести всі витрати, пов'язані з розвантаженням у порту призначення.

Отже, використання ІНКОТЕРМС-2020 у міжнародній торгівлі є широко розповсюдженим явищем. Перед тим, як включити ІНКОТЕРМС-2020 у контракт, сторонам важливо переконатися, що це відповідає їхнім очікуванням і потребам щодо таких питань: чи буде перевезення здійснюватися морським / внутрішнім водним транспортом чи ні; хто повинен нести основний ризик втрати / пошкодження товару – продавець чи покупець; в який момент часу в процесі доставки до місця призначення ризик повинен бути перекладений з продавця на покупця; чи потрібно користуватися послугами перевізника і якщо так, то на кому повинен лежати обов'язок укласти договір перевезення – на продавцеві чи покупцеві; чи повинен продавець нести відповідальність за розвантаження товару, а також врахувати доцільності укладання договору страхування тощо.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародна торгівля; зовнішня торгівля; міжнародна торгівля товарами; міжнародна торгівля послугами; експорт; імпорт; зовнішньоторговельний обіг; товарна структура міжнародної торгівлі; географічна структура міжнародної торгівлі; ІНКОТЕРМС.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що таке міжнародна торгівля і чим вона відрізняється від зовнішньої торгівлі?
2. У чому різниця між міжнародною торгівлею товарами і міжнародною торгівлею послугами?
3. За якими ознаками класифікуються показники міжнародної торгівлі?
4. Назвіть і схарактеризуйте складові групи обсягових показників міжнародної торгівлі.

5. Назвіть і схарактеризуйте складові групи структурних показників міжнародної торгівлі.
6. Назвіть і схарактеризуйте складові групи показників ефективності міжнародної торгівлі.
7. Назвіть і схарактеризуйте складові групи результуючих показників міжнародної торгівлі.
8. У чому різниця між товарною та географічною структурами міжнародної торгівлі?
9. Схарактеризуйте товарну структуру сучасної міжнародної торгівлі.
10. Якою є роль ІНКОТЕРМС у міжнародній торгівлі?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами – це:
 - а) міжнародна торгівля;
 - б) зовнішня торгівля;
 - в) міжнародна торгівля товарами;
 - г) міжнародна торгівля послугами.
2. Сфера товарно-грошових стосунків, яка є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу, – це:
 - а) міжнародна торгівля;
 - б) зовнішня торгівля;
 - в) міжнародна торгівля товарами;
 - г) міжнародна торгівля послугами.
3. Специфічна форма світогосподарських зв'язків щодо обміну послугами між продавцями і покупцями з різних країн – це:
 - а) міжнародна торгівля;
 - б) зовнішня торгівля;
 - в) міжнародна торгівля товарами;
 - г) міжнародна торгівля послугами.

4. Форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, яка виникає на основі міжнародного розподілу праці і визначає їх взаємну економічну залежність, – це:

- а) міжнародна торгівля;
- б) зовнішня торгівля;
- в) міжнародна торгівля товарами;
- г) міжнародна торгівля послугами.

5. Етапами розвитку міжнародної торгівлі є такі:

а) давні часи і Середньовіччя, Великі географічні відкриття, промислова революція, післявоєнний період і глобалізація, сучасний період глобальних політичних і економічних змін;

б) Великі географічні відкриття, промислова революція, післявоєнний період і глобалізація, сучасний період глобальних політичних і економічних змін;

в) давні часи і Середньовіччя, Великі географічні відкриття, промислова революція, післявоєнний період і глобалізація;

г) давні часи і Середньовіччя, промислова революція, післявоєнний період і глобалізація, сучасний період глобальних політичних і економічних змін.

6. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення відносять до:

- а) обсягових показників міжнародної торгівлі;
- б) показників структури міжнародної торгівлі;
- в) показників результативності міжнародної торгівлі;
- г) показників інтенсивності міжнародної торгівлі.

7. Зовнішньоторговельний обіг відносять до:

- а) обсягових показників міжнародної торгівлі;
- б) показників структури міжнародної торгівлі;
- в) показників результативності міжнародної торгівлі;
- г) показників інтенсивності міжнародної торгівлі.

8. Товарну структуру експорту відносять до:
- а) обсягових показників міжнародної торгівлі;
 - б) показників структури міжнародної торгівлі;
 - в) показників результативності міжнародної торгівлі;
 - г) показників інтенсивності міжнародної торгівлі.
9. Сальдо торговельного балансу відносять до:
- а) обсягових показників міжнародної торгівлі;
 - б) показників структури міжнародної торгівлі;
 - в) показників результативності міжнародної торгівлі;
 - г) показників інтенсивності міжнародної торгівлі.
10. До обсягових показників міжнародної торгівлі відносять:
- а) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу;
 - б) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу, структура експорту та імпорту;
 - в) показники обсягів, показники структури, показники динаміки, показники результатів;
 - г) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, фізичний обсяг зовнішньої торгівлі.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. / 2-ге вид., випр., перероб. і доп. — Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. — 136 с. Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17818>
2. Міжнародна торговельна діяльність : підручник / Наук. ред. В. В. Рокоча. — Київ : ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", 2018. — 696 с.
3. Annual Report 2023. World Trade Organization (WTO). URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/annual_report_e.htm

4. Global trade slows, but 'green goods' grow – UNCTAD.
<https://unctad.org/press-material/global-trade-slows-green-goods-grow>
5. Growth in GDP and trade volume worldwide 2015–2021 – WTO.
URL :
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2022_c3_e.pdf
6. Incoterms 2020, ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. International Chamber of Commerce – official web-site.
URL: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>
7. Leading export countries worldwide in 2022 – Statista. URL :
<https://www.statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/>
8. World Trade Statistical Review 2023 – WTO. URL :
https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2023_e.htm
9. WTO Stats – WTO. URL : <https://stats.wto.org>

ВИДИ І ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 10.1. *Види міжнародної торгівлі*
- 10.2. *Форми міжнародної торгівлі*
- 10.3. *Методи міжнародної торгівлі*
- 10.4. *Електронна торгівля у глобальній економіці*

10.1. ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Види міжнародної торгівлі включають:

- міжгалузеву;
- внутрішньогалузеву;
- міжфірмову;
- внутрішньофірмову торгівлю.

Всі ці види міжнародної торгівлі складаються з імпорту та експорту товарів і послуг. Єдиною відмінністю між ними є масштаб, форми і методи торгових операцій, що проводяться.

Міжгалузева торгівля (*interindustry trade*) – обмін країнами продукцією різних галузей, тобто це торгівля між двома учасниками з різних країн, які продають один одному товари, які не виробляються в їхніх країнах.

Це історично перший вид міжнародної торгівлі, який відображає конкурентні переваги країн у виробництві продуктів і розвивається за умов різної забезпеченості факторами виробництва. У цьому випадку міжнародний поділ праці між країнами спирається на предметну

спеціалізацію, тобто виробництво кінцевих продуктів. Сюди можна віднести торгівлю між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, в результаті якої відбувається обмін сировинних товарів на продукцію обробних галузей, насамперед машинобудування, легкої та харчової промисловості.

Внутрішньогалузева торгівля (*intraindustry trade*) – обмін між країнами продуктами однієї галузі, коли одна з країн, що беруть у ній участь, імпортує товари, схожі з тими, що виробляються її країною.

Прикладом такої торгівлі є імпорт автомобілів. Майже кожна країна, що виробляє автомобілі, також імпортує закордонні марки автомобілів з інших країн. У внутрішньогалузевій міжнародній торгівлі можуть брати участь як матеріальні, так і нематеріальні цінності, такі як професійні навички та послуги. Наприклад, країна А може найняти фахівців із країни В, щоб ті приїхали та допомогли їй спроектувати та побудувати систему підземних комунікацій. У свою чергу, країна В може найняти досвідчених фахівців з країни А для будівництва та введення в експлуатацію ефективної системи зрошення сільськогосподарських полів.

Внутрішньогалузева міжнародна торгівля суттєво відрізняється від міжгалузевої – внутрішньогалузевий обмін не відображає наявності конкурентних переваг, а стимулюється за допомогою економії на масштабах виробництва диференційованої продукції. Торгівля розвивається в умовах однакової чи подібної забезпеченості факторами виробництва та веде до зростання доходів на всі фактори виробництва. Вона здійснюється, зазвичай, між розвиненими країнами чи країнами з приблизно однаковим рівнем розвитку. Торгують країни деталями, компонентами продукції, диференційованими товарами галузей, які виробляють промислові вироби. Чим більше країни схожі за забезпеченістю ресурсами, технологіями, тим більшу частку займає внутрішньогалузева торгівля між ними. Саме на внутрішньогалузеву торгівлю припадає значна частина сучасних світових торгових потоків.

Внутрішньогалузева міжнародна торгівля може бути горизонтальною та вертикальною.

Горизонтальна внутрішньогалузева торгівля обумовлена диференціацією товару. У цьому випадку імпорт та експорт є кінцевою продукцією однієї і тієї ж стадії виробничого процесу. Горизонтальна торгівля дозволяє країнам зі схожим набором факторів виробництва отримати вигоди, утворені ефектом економії від масштабу, спеціалізуючись на виробництві товарів для певних ринкових сегментів.

Рушійними силами для зростання та розвитку даного виду внутрішньогалузевої торгівлі є, головним чином, фактори попиту, такі як диференціація купівельних переваг, оскільки експортовані та імпортовані товари в цьому випадку відрізняються головним чином якістю, дизайном, забарвленням, задовольняючи різні смаки та фінансові можливості покупців.

Вертикальна внутрішньогалузева торгівля – це обмін продукцією різних стадій технологічного процесу, тобто обмін частинами, компонентами чи сировинними матеріалами в межах однієї галузі чи обмін частин, компонентів чи сировини на готову продукцію тієї ж галузі.

Така торгівля має місце через відмінності у наділеності торгових партнерів факторами виробництва. В основі вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі лежить подетальна та технологічна спеціалізація, що дозволяє повною мірою використовувати економії від масштабу виробництва. Рушійними силами для зростання та розвитку цього виду внутрішньогалузевої торгівлі виступають головним чином чинники пропозиції, а необхідною умовою – ємний ринок збуту.

Міжфірмова торгівля відбувається між компаніями різного типу, що виробляють різні види товарів.

Як приклад такої торгівлі можна навести компанію постачальника сировинних матеріалів або комплектуючих компонентів та компанію-імпортера цих матеріалів та компонентів, що розташована в іншій країні, тобто **аутсорсинг** (*outsourcing*) – використання фірмою постачальників, що не залежать від неї і не є її частиною. Саме внаслідок аутсорсингу сучасних складних продуктів виникає міжфірмова міжнародна торгівля.

У **внутрішньофірмовій торгівлі** міжнародні торгові операції здійснюються між різними підрозділами та філіями однієї міжнародної корпорації. Така корпорація може бути представлена як мережею численних філій та підрозділів, розташованих у різних країнах світу, так

і просто використовувати безліч зарубіжних ринків збуту для реалізації своєї продукції.

Інсорсинг (*insourcing*) – використання фірмою постачальників, що залежать від неї або є її частиною.

Якщо фірма закупає компоненти у своїх філіалах, розташованих за кордоном, виникає внутрішньофірмова міжнародна торгівля, заснована на прямих іноземних інвестиціях, тобто **офшоринг** (*offshoring*) – розміщення компанією частини своєї виробничої діяльності за кордоном. Перебазування здійснюється на внутрішньофірмовій основі шляхом переведення частини діяльності материнської компанії до зарубіжних філій. Зазвичай мотивом офшорингу є перенесення діяльності у країни з більш сприятливим податковим кліматом або нижчою зарплатою.

10.2. ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Форми міжнародної торгівлі класифікують за такими критеріями (рис. 10.1):

- за специфікою регулювання відносин між країнами;
- за специфікою взаємодії суб'єктів торгівлі;
- за специфікою предмета торгівлі;
- за кількістю товарів;
- за кількістю учасників торговельних відносин;
- за стадіями процесу виробництва.

1. **За специфікою регулювання** виділяють звичайну торгівлю, торгівлю з режимом найбільшого сприяння, преференційну та дискримінаційну торгівлю.

Звичайна торгівля – при відсутності окремих домовленостей між країнами регулювання здійснюється у відповідності до національного законодавства, заснованого на відсутності державної монополії на зовнішню торгівлю та на праві на цю торгівлю фізичних і юридичних осіб та державних установ, тобто із застосуванням загальних інструментів регулювання товарних потоків.



Рис. 10.1. Форми міжнародної торгівлі

Режим найбільшого сприяння – це домовленості, в яких кожна країна-партнер зобов'язується на взаємній основі надавати іншій країні не менш сприятливі умови у сфері економічних, торгових та інших відносин, ніж вона надає чи надасть у майбутньому будь-якій третій державі. Цей режим передбачає надання митних пільг, а також переваг щодо внутрішніх податків та зборів, якими оподатковується виробництво, обробка та обіг імпортованих товарів. Цей режим – один із головних принципів діяльності країн-членів СОТ.

Преференційна (прикордонна) торгівля – угоди між країнами про надання більш сприятливих умов торгівлі одна одній, ніж вони надають третім країнам.

Дискримінаційна торгівля виникає внаслідок застосування у торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговий бойкот, торговельна блокада) чи інших інструментів, що дискримінують права торгового партнера, в якості торгово-політичного тиску на країну.

2. **За специфікою взаємодії суб'єктів** виділяють традиційну, компенсаційну (зустрічну), біржову торгівлю та торгівлю з кооперацією.

Традиційна (проста) торгівля означає експорт та імпорт товарів, які не обумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями і регулюються договорами міжнародної купівлі-продажу товарів.

В умовах цієї форми міжнародної торгівлі звичайними обов'язками експортера є поставка товару, передача документів і права власності на нього, а обов'язками імпортера – сплата ціни товару і прийняття поставки товару.

Зустрічна (компенсаційна) торгівля – операції купівлі-продажу, що передбачають взаємні зобов'язання сторін провести або безгрошовий обмін товарами рівної вартості, або прийняти в оплату поставлених однією зі сторін товарів частково грошові кошти і частково товари.

Розрізняють види зустрічної торгівлі:

- **компенсаційні угоди** – продаж виробничого устаткування на умовах комерційного кредиту з подальшим погашенням боргу поставками продукції, випущеної за допомогою одержаного устаткування;
- **зустрічна закупівля** – різновид зовнішньоторговельних операцій, що характеризується взаємною закупівлею експортером та імпортером товарів один у одного;
- **бартер** – товарообмінна експортно-імпортна операція на збалансованій по вартості (ціні) основі з передачею права власності на товар без платежу грошима (натуральний обмін), що зменшує витрати на податки та інші господарські операції;
- **толінг (tolling)** – це послуги з переробки імпоротної сировини, вид взаємодії між суб'єктами господарювання, при якій власник сировини передає її підприємству-переробнику і отримує у вигляді результату готову продукцію, покриваючи підприємству-переробнику суму понесених витрат на переробку та узгоджений відсоток прибутковості, тобто означає переробку сировини на давальницьких засадах;
- **викуп техніки, що була у використанні**, – викуп старої техніки здійснюється проти придбання у продавця її нових, більш досконалих видів. Вартість викупленої техніки зараховується в платіж за нову.

Біржова торгівля – це торгівля товарами та фінансовими інструментами за посередництва бірж у заздалегідь визначеному місці та у певний час за встановленими біржою правилами.

Торгівля з кооперацією передбачає укладання контрактів, які пов'язують виробничі процеси незалежних фірм. Залежно від ступеня інтеграції розрізняють виробничу, збутову, виробничо-збутову та торгівлю у складі консорціумів.

3. *За специфікою предмета торгівлі* виділяють торгівлю сировинними, промисловими товарами, готовою продукцією, послугами та продуктами інтелектуальної праці.

4. *За кількістю товарів*, що є предметами товарообміну, виділяють однопредметну та багатопредметну торгівлю.

5. *За кількістю учасників торговельних відносин* виділяють двосторонню та багатосторонню торгівлю.

Двостороння торгівля – торгівля між двома країнами відповідно до торгових договорів між ними та системою взаємних розрахунків.

Багатостороння торгівля – міжнародна торгівля між кількома країнами.

6. *За стадіями процесу виробництва* розрізняють виробничу та комерційну торгівлю.

Міжнародна торгівля на стадії виробничого процесу – торгівля сировинними товарами різного ступеня переробки, напівфабрикатами власного виробництва.

Комерційна торгівля є завершальною стадією виробничо-технологічного процесу, комплекс операцій зі збуту та реалізації готової продукції покупцю.

10.3. МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У сучасній світовій практиці використовуються два методи міжнародної торгівлі, які залежать від характеру відносин між сторонами та основним джерелом збуту, – торгівля напряму і торгівля через посередників.

При *торгівлі напряму* укладення договорів купівлі-продажу відбувається безпосередньо між виробником і споживачем.

При *торгівлі через посередників* укладання договорів купівлі-продажу здійснюється через третю особу – посередника.

Перевагами торгівлі напряду є такі:

- матеріальна вигода, що передбачає відсутність виплат комісійних посередникам;
- низькі ризики та відсутність залежності від додаткових учасників угоди, що дозволяє контролювати весь процес купівлі-продажу самостійно;
- прямий доступ до отримання інформації про угоду.

Участь посередників підвищує економічність операцій (попри виплату посередникам винагороди), оскільки:

- зростає оперативність у збуті товарів і збільшується прибуток;
- оперативна і активна реакція посередників на зміну ринкової кон'юнктури дає їм можливість успішніше працювати в інтересах експортера, реалізуючи товар на більш вигідних умовах. Взаємодіючи зі споживачами, посередники є джерелом цінної первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів;
- технічне обслуговування, передпродажний сервіс, що здійснюються посередниками, та скорочення термінів поставок із проміжних складів сприяють підвищенню конкурентоспроможності;
- створення та розвиток збутової мережі процвітаючими посередниками економить кошти експортерів;
- спеціалізація посередників зазвичай на масовому збуті певних товарів дозволяє знизити витрати обігу на одиницю товару, що реалізується, і дає додаткову комерційну вигоду.

У сучасному світі до 80 % всіх торговельних операцій проводиться за допомогою посередників. Як продавець, так і покупець звертаються до послуг посередника у випадку, якщо виплачувана йому винагорода нижча, ніж можливі витрати при самостійній організації збуту або закупівель товарів і послуг.

Торгово-посередницькі операції – це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів і послуг, що виконуються за дорученням виробника або покупця незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди або окремого доручення.

Посередники – це особи і фірми, що сприяють обігу товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Посередники діють у сферах перевезення, зберігання, страхування, збуту товарів тощо. Посередниками можуть бути як окремі особи, так і установи. Посередники працюють за рахунок поручителя та отримують за це винагороду.

При виділенні видів посередницької діяльності визначальними факторами є:

- від імені якої особи діє посередник, тобто для кого в результаті операцій посередника виникають юридичні наслідки – для нього самого або для продавця, якого він обслуговує;
- за рахунок чого діє посередник, тобто на чий рахунок відносяться витрати або доходи, що виникли в результаті операцій посередника, – на рахунок самого посередника або на рахунок продавця, що обслуговується ним.

Виділяють такі види посередницьких операцій:

- дилерські, коли посередник діє від свого імені та за власні кошти;
- комісійні, коли посередник діє від свого імені, але за чужий рахунок;
- операції за договорами доручення, агентські доручення, коли посередник діє від чужого імені та за чужий рахунок.

До основних видів торговельно-посередницьких фірм відносяться:

- **торговельні фірми** здійснюють дилерські операції з перепродажу товарів від свого імені та за власним коштом, юридично це оформлюється договорами купівлі-продажу. При цьому торговельний посередник є стороною як договору на купівлю товару, так і договору на його подальший продаж (перепродаж), а під час між купівлею та продажем він стає власником товару. У сфері зовнішньої торгівлі торговельні фірми поділяються на торговельні будинки, експортні фірми, імпорتنі фірми, оптові фірми, роздрібні фірми, дистриб'юторів тощо. Ця класифікація є умовною, оскільки на практиці багато фірм займаються двома чи більше, а найчастіше й усіма видами дилерської діяльності;

▪ **комісійні компанії. Комісіонер** – торговий посередник, який продає та купує товари від свого імені, але за рахунок та за дорученням поручителя (комітента) за обумовлену винагороду (комісію). Комісіонер зобов'язаний передати поручителю все отримане за укладеним договором. Однак він не несе відповідальності перед поручителем за невиконання правочину третьою особою, якщо це особливо не обумовлено додатковою угодою.

Комітент – сторона в договорі торгової комісії, від якої виходить доручення на укладання угод комісіонером. У галузі зовнішньої торгівлі комітент може давати доручення комісіонеру на вчинення разової угоди або низки угод протягом певного періоду з імпорту, експорту, фрахтування, найму, банківських операцій тощо. Доручення комітента комісіонер здійснює від імені, але за рахунок комітента. Комітент відшкодовує комісіонеру всі витрати, пов'язані з виконанням даного йому доручення, сплачує обумовлену комісійну винагороду. Підписання покупцями чи продавцями (комітентами) договорів із комісіонерами широко застосовується у міжнародній торгівлі. Такий договір називається договором комісії, він найчастіше буває разовий.

Експортні комісійні фірми можуть бути представником продавця чи покупця. Представник продавця виконує доручення вітчизняного виробника-експортера з продажу його товарів на закордонному ринку та отримує від нього комісійну винагороду.

Імпортні комісійні фірми є представниками покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення іноземних виробників від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів.

▪ **брокери** чи **прості посередники** – це торговельні фірми, організації, окремі особи, які шукають взаємозацікавлених продавців і покупців, зводять їх, але безпосередньо в угодах не беруть участі. Брокеру надаються спеціальні повноваження на укладання кожної окремої угоди, і він має діяти суворо в межах цих повноважень. Великі брокерські фірми співпрацюють з банками у кредитуванні покупця, в окремих випадках самі виступають у ролі кредиторів, приймають також на себе поруку за виконання угоди. З брокерами можуть бути укладені угоди, що розширюють їхні зобов'язання, – **договір делькредере** (нім.

delkredere – порука, поручительство) – договір, що включає поруку торгового посередника перед власником товару щодо виконання третьою особою комерційної операції за угодою. Наприклад, кредитування торговельних операцій та гарантування платоспроможності покупців;

- **повірені** – фірми, організації та окремі особи, яких довірителі (продавці чи покупці) залучають до здійснення угод від імені та за рахунок довірителів. У комерційній практиці повірених часто називають представниками. Агенти-представники організують ділові контакти довірителів (принципалів) з імпортерами товарів, з урядовими та іншими організаціями, від яких залежить рішення про розміщення замовлень.

Організаційні форми посередників:

- міжнародні товарні біржи;
- міжнародні тендери (торги);
- міжнародні аукціони;
- міжнародні виставки/ярмарки.

Біржа – найбільш розвинена форма регулярно функціонуючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами (сортами), а іноді і за зразками, а також ринку цінних паперів та іноземної валюти.

Біржова торгівля проводиться:

- в місцях масового виробництва і споживання товарів;
- якісно однорідними та легко взаємозамінними видами товарів великими партіями;
- реальними товарами і за їхньої відсутності – за зразками, описами;
- контрактами і договорами на їхню поставку в майбутньому і правом на укладання таких договорів у майбутньому;
- регулярно, враховується концентрація попиту і пропозиції, а також покупців і продавців;
- за умов вільного ціноутворення близьких до ідеальної конкуренції, коли ціни реагують на кон'юнктуру світового ринку;
- біржовими посередниками, які можуть виступати від імені виробників і споживачів товару;
- за відсутністю прямого впливу держави на процес торгу.

Наразі на товарних біржах у світі продається близько 100 біржових товарів. На їхню частку припадає близько 20 % міжнародної торгівлі. Біржові товари можна умовно об'єднати у такі групи:

- енергетична сировина: нафта, бензин, мазут, пропан, вугілля;
- кольорові та дорогоцінні метали: мідь, алюміній, свинець, цинк, олово, нікель, золото, срібло, платина;
- зернові: пшениця, кукурудза, овес, жито, ячмінь, рис;
- маслорослинні та продукти їхньої переробки: лляне та бавовняне насіння, соя, боби, соєва олія;
- живі тварини та м'ясо: велика рогата худоба, живі свині, бекон;
- харчосмакові товари: цукор-сирець, кава, какао-боби, картопля, рослинні олії, прянощі, яйця, концентрат апельсинового соку, арахіс;
- текстильна сировина: бавовна, джут, шовк, вовна;
- промислова сировина: каучук, пиломатеріали, фанера.

Види бірж:

- за видом біржового товару: товарні, товарно-сировинні, валютні, фондові, праці;
- за принципом організації: публічно-правові, приватно-правові;
- за формою участі у біржових торгах: відкриті, закриті;
- за номенклатурою товарів: універсальні, спеціалізовані;
- за місцем у світовій торгівлі: міжнародні, національні;
- за видами біржових операцій: реального товару, ф'ючерсні, опційні, змішані.

Торги є одним із найпоширеніших видів сучасної торгівлі. Їхня сутність полягає в укладанні договорів купівлі-продажу (або підяду) через проведення конкурсу серед продавців певного товару. Тобто покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) товару або послуги з наперед визначеними характеристиками. Після порівняння одержаних пропозицій покупець укладає контракт з тим продавцем (постачальником), який запропонував товар на більш вигідних для покупця (замовника) умовах. Покупці, що ухвалили рішення про розміщення замовлень через торги, створюють ***тендерні комітети***, до складу яких входять технічні і комерційні експерти,

представники адміністрації. Тендерні комітети здійснюють всю організаційну роботу щодо проведення торгів.

Види торгів: відкриті та закриті; гласні та негласні.

Аукціон є періодично діючим центром посередницької торгівлі реальними товарами з індивідуальними властивостями. Найбільш поширені в світі аукціони, організовані у формі акціонерних товариств. Нерідко це великі компанії, що монополізують торгівлю певним видом товару. Торгівля ведеться методом відкритого торгу.

Аукціони поділяються на примусові і добровільні.

Примусові аукціони проводяться судовими органами або іншими органами влади з метою стягнення боргів з неплатників, а також державними і приватними організаціями для реалізації конфіскованих вантажів, закладеного і не викупленого в строк майна, незатребуваних і неоплачених в строк товарів тощо.

Добровільні аукціони організовуються за ініціативою власників товарів або майна з метою найвигіднішої їхньої реалізації.

Аукціони також поділяють залежно від руху ціни на аукціони з пониженням ціни й аукціони з підвищенням ціни.

Аукціони з пониженням ціни: при проведенні таких аукціонів аукціоніст називає явно завищену ціну, а потім призначає низку цін, що поступово знижуються, до отримання згоди одного з покупців. Ця форма аукціону використовується при продажу товарів, що швидко псуються (овочів, свіжої риби, квітів та ін.).

Аукціон з підвищенням цін: може проводитися голосним і німим способами. На німому аукціоні покупці після оголошення аукціоністом мінімальної ціни подають аукціоністу знаки про згоду підняти ціну на встановлену величину надбавки. Аукціоніст кожного разу оголошує нову ціну, не називаючи покупця.

Міжнародні товарні аукціони організуються спеціальними фірмами в основному 2–4 рази на рік у великих торгових центрах, як правило, в портових містах (Лондоні, Нью-Йорку, Амстердамі, Калькутті, Ліверпулі, Кейптауні, Сіднеї тощо). Також діють великі **електронні аукціони**: Sotheby's (найбільший аукціонний дім, що виставляє на продаж предмети мистецтва), eBay тощо.

Ярмарок – одна з форм міжнародної торгівлі, що є торгівлею за зразками, описами, каталогами (товар, як правило, відсутній). Продаж проводиться в основному значними партіями з відстроченням платежу. Ціна встановлюється на основі ринкових сил попиту і пропозиції. Ярмарки мають періодичний та епізодичний характер. Найбільші міжнародні ярмарки проводяться в різних містах світу, таких як Базель (ярмарок транспортного устаткування), Ганновер, Ізмір, Лейпциг, Ліон, Мілан, Монреаль (книжковий ярмарок), Мюнхен (ярмарок спортивних товарів), Париж, Торонто тощо.

Торговельно-промислові **виставки** мають на меті показати науково-технічні досягнення однієї країни або різних країн в одній чи декількох галузях виробництва, науки і техніки. Вони організовуються, як правило, з метою розвитку товарообігу.

Виставки і ярмарки, що проводяться в різних країнах, є важливим засобом ознайомлення ринку з новими товарами, на них встановлюються особисті контакти торгових партнерів.

10.4. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Електронна торгівля (*e-commerce*) є обміном товарами і послугами, передачею коштів і даних через мережу Інтернет. Електронна торгівля покладається на цифрові технології та платформи, які включають також вебсайти, мобільні додатки, соціальні мережі тощо.

Електронна торгівля може бути інтегрована в різноманітні сфери діяльності, забезпечуючи взаємодію між бізнесом, споживачами та урядовими організаціями через електронні канали, підвищуючи ефективність та доступність послуг, що додаються.

Існують 8 типів електронної торгівлі, які залежать від того, хто є учасниками угоди (рис. 10.2).

Типи електронної торгівлі з практичними прикладами представлено на рис. 10.2.

Про значний обсяг сучасного розвитку електронної торгівлі свідчить рис. 10.3.

Бізнес для споживача (B2C - Business to Consumer)	Amazon
Бізнес для бізнесу (B2B - Business to Business)	Alibaba
Споживач для споживача (C2C - Consumer to Consumer)	eBay, OLX
Споживач для бізнесу (C2B - Consumer to Business)	Upwork (платформа для фрілансерів)
Бізнес для уряду (B2G - Business to Government)	IBM (надає IT-рішення та консалтингові послуги урядовим організаціям)
Уряд для бізнесу (G2B - Government to Business)	ProZorro
Уряд для споживача (G2C - Government to Consumer)	Портал «Дія»
Споживач для уряду (C2G - Consumer to Government)	Оплата штрафів онлайн, подання петицій

Рис. 10.2. Типи електронної торгівлі

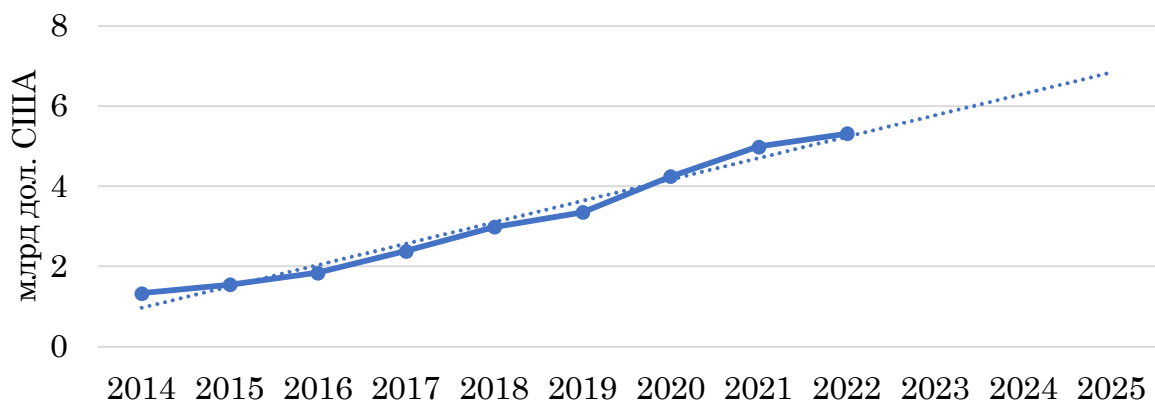


Рис. 10.3. Динаміка роздрібних продажів за допомогою електронної торгівлі у світі, млрд дол. США [10]

Перевагами електронної торгівлі є такі:

- глобальне охоплення ринку;
- низькі операційні витрати;
- зручність та гнучкість;
- полегшене управління.

Глобальне охоплення ринку дозволяє бізнес-структурам досягати клієнтів у будь-якій точці світу без обмежень, притаманних фізичним магазинам. Робота вебсайтів знижує операційні витрати, оскільки немає необхідності в оренді приміщень чи складських площ, а також дозволяє зменшити витрати на рекламу через використання органічних методів просування. Також електронна торгівля забезпечує високу гнучкість і зручність як для клієнтів, що можуть здійснювати покупки в будь-який час, так і для власників бізнесу, які можуть управляти продажами цілодобово. Спрощене управління досягається легшим доступом до даних клієнтів, що сприяє більш точній сегментації та оптимізації маркетингових стратегій.

Однак електронна торгівля має і свої **недоліки**:

- обмежена особиста взаємодія;
- технічні проблеми;
- проблеми з безпекою даних.

Недоліками електронної торгівлі є те, що через обмежену особисту взаємодію з продуктами підвищується відсоток невідповідності очікувань клієнтів та збільшення кількості повернень товарів. Це, у свою чергу, створює виклики для управління інвентарем, що призводить до фінансових втрат. Залежність від технологій додає вразливості до технічних збоїв, кібератак та інших технічних проблем з інтегрованими платформами, що призупиняє роботу вебсайту та зриває продажі. Проблема з безпекою даних є одним з найбільш вагомих недоліків, оскільки зберігання інформації щодо платіжних карток та персональних даних клієнтів підвищує ризик втрат через шахрайство.

Загалом **основними тенденціями розвитку** електронної торгівлі є:

- стійке зростання електронної торгівлі;
- зростання популярності мобільної торгівлі (m-commerce) та соціальних мереж в електронній торгівлі;

- поширення цифрового контенту та стримінгових сервісів;
- перевага онлайн-покупок у деяких країнах та культурні відмінності у споживанні.

Незважаючи на значне різноманіття *типів електронної торгівлі*, найбільш популярними у світі є такі:

1. *Бізнес для бізнесу (B2B)* – один бізнес продає іншому.
2. *Бізнес для споживача (B2C)* – компанії продають свої товари чи послуги безпосередньо кінцевим споживачам, які їх потребують.
3. *Споживач для споживача (C2C)* – платформи електронної торгівлі працюють як цифрові ринки, що з'єднують споживачів.

Вони мають свої особливості в глобальних умовах розвитку.

1. *Електронна торгівля типу B2B*. Підприємства все частіше здійснюють покупки товарів і послуг онлайн. Однак поки що невеликий відсоток онлайн-продажу здійснюється через маркетплейси. Проте електронні торговельні майданчики поступово набирають популярності завдяки можливості забезпечувати більш індивідуалізовану та гнучку пропозицію для бізнесу, адаптуючись до їхнього попиту та пропонуючи інтерактивний клієнтський досвід.

У таблиці 10.1 наведено динаміку регіональної структури глобального обсягу валової вартості товарів (GMV) у B2B електронній торгівлі.

Таблиця 10.1

Розподіл глобального обсягу валової вартості товарів
у B2B електронній комерції за регіонами

Регіон	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Азійсько-Тихоокеанський (APAC)	78	78	78,1	78,3	78,6	78,9
Північна Америка	15	15	15	15	14,8	14,6
Латинська Америка	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Європа	6,8	6,8	6,6	6,4	6,2	6,1
Близький Схід	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2

Джерело: [8].

Азійсько-Тихоокеанський регіон домінує на ринку B2B електронної комерції, утримуючи стабільно високу частку, 78 %, перш за все, за рахунок Китаю. Китайський ринок оцінюється у 18,4 трлн юанів і

стабільно зростає протягом 2015–2023 рр., що є наслідком високої активності малих і середніх підприємств, а також великого внутрішнього попиту.

Усі покупки, здійснені бізнесами через канали електронної комерції, можна віднести до сегментів оптової торгівлі та виробництва. У США як країні з одним з найбільших ринків оптової торгівлі у світі електронна комерція в оптовій торгівлі особливо зростає у сегменті непродовольчих товарів. Причому вартість продажів через електронну торгівлю в оптовій торгівлі зростає більш стабільно порівняно із загальним обсягом продажів, що відображає загальне підвищення ролі цифрових каналів у оптовій торгівлі (рис. 10.4).

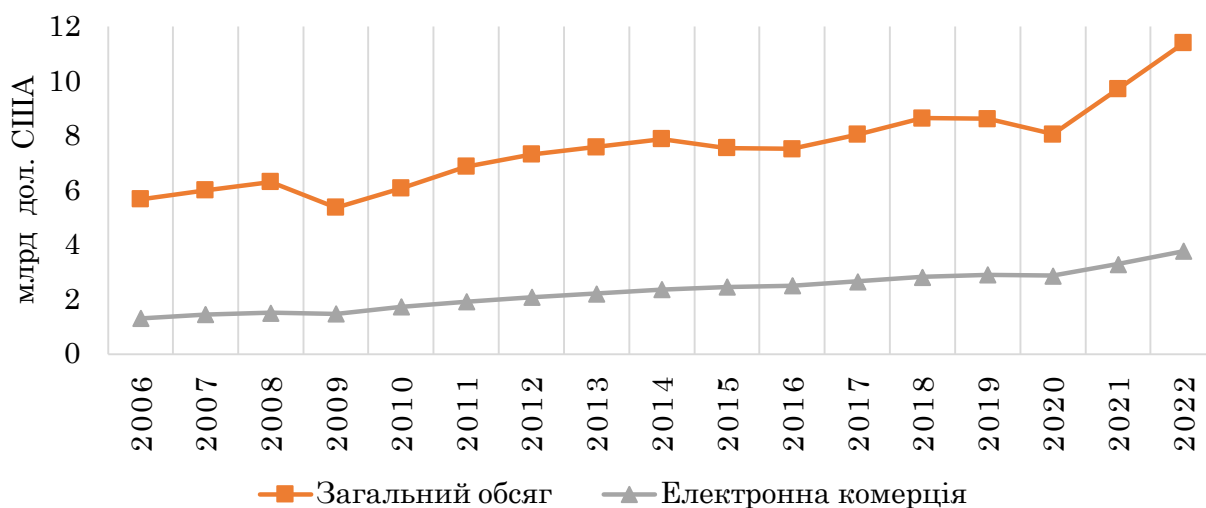


Рис. 10.4. Динаміка загального обсягу оптових продажів та вартість електронних продажів в оптовій торгівлі США [8]

2. Електронна торгівля типу B2C. B2C електронна торгівля є типом електронної торгівлі, орієнтованим на споживачів. Вона включає інтернет-операції товарів і послуг між бізнесом і приватним споживачем. B2C електронна торгівля часто використовується як синонім до онлайн-роздрібної торгівлі. Однак як загальний термін B2C електронна торгівля охоплює не тільки онлайн-роздріб, але й онлайн-ринок та платний контент. З розвитком електронної торгівлі у всьому світі ринок поступово розширюється за рахунок більш

вузьких категорій, задовольняючи специфічні потреби споживачів і бізнесів.

На рис. 10.5 наведено регіональну структуру глобального ринку електронної торгівлі типу B2C.

Азія має найбільший ринок B2C електронної торгівлі у світі, за нею йдуть менш великі, але потужні ринки Північної Америки та Європи.

З найвищою щільністю населення та одними з найбільш міцних економік у світі, не дивно, що ринок електронної торгівлі є найбільшим в Азії. Лише у Китаї, за оцінками, понад 1 млрд користувачів електронної торгівлі. Доходи від електронної торгівлі в Азії перевищили 1,6 трлн дол. США у 2023 році. Для порівняння, в Америці у тому ж 2023 р. загальний обсяг роздрібних доходів від електронної комерції склав менше 1 трлн дол. США.

Вплив Азії в секторі електронної торгівлі відображається в силі таких гравців, як китайська Alibaba Group, яка є однією з найбільших онлайн-платформ у світі.

У табл 10.6 наведена ринкова капіталізація провідних компаній електронної комерції з великою капіталізацією у світі станом на 2023 рік.

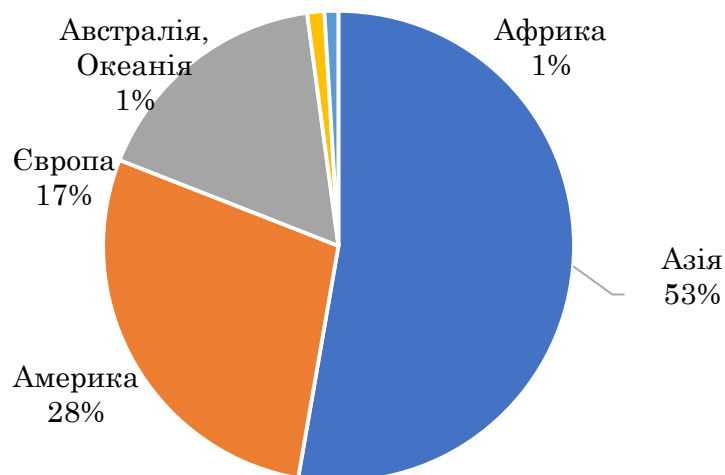


Рис. 10.5. Регіональна структура глобального ринку електронної торгівлі типу B2C [8]

Таблиця 10.6

Ринкова капіталізація провідних компаній електронної комерції
з великою капіталізацією у світі, 2023

Компанія	Ринкова капіталізація, млрд дол. США
Amazon (США)	1,337
Mean (середнє значення)	262,9
Alibaba (Китай)	213,6
Prosus (Нідерланди)	101,1
Pinduoduo (Китай)	91,9
Median (медіана)	91,9
JD.com (Китай)	53,5
eBay (США)	23,9
Pinterest (США)	18,7

Джерело: [8].

Дані демонструють значне домінування Amazon на глобальному ринку електронної торгівлі з ринковою капіталізацією в 1,3 трлн дол. США, що значно перевищує капіталізацію інших компаній. Китайські гравці, такі як Alibaba, Pinduoduo та JD.com, також займають провідні позиції, що підкреслює важливість азійського ринку в глобальній електронній торгівлі. Компанії Prosus (Нідерланди), eBay та Pinterest також входять до числа великих гравців, але з набагато меншими показниками ринкової капіталізації порівняно з лідерами ринку.

3. Електронна торгівля типу C2C. Онлайн-операції між двома користувачами для продажу або покупки товарів відомі як споживач-споживачу, або C2C тип електронної торгівлі. C2C-діяльність здійснюється через онлайн-маркетплейси, такі як eBay, Etsy або Таобао, а також аукціонні вебсайти і форуми, як-от Craigslist. Ці платформи дозволяють споживачам продавати і перепродувати нові та вживані товари.

Перехід до мобільних пристроїв останніми роками сприяв появі торговельних платформ, що заохочують споживачів продавати і купувати у інших споживачів без необхідності створювати бізнес або звертатися до третьої сторони. У сфері додатків C2C електронна

торгівля особливо популярна в індустрії моди та серед молодшого покоління.

Електронна торгівля типу С2С є меншим сегментом у великому ринку електронної торгівлі, з меншою кількістю гравців, ніж гіганти В2С. Як і в інших сегментах ринку, вебсайти та додатки, що дозволяють С2С-транзакції, використовуються для продажу і купівлі товарів.

У табл. 10.7 наведено ТОП-10 найбільш відвідуваних онлайн-маркетплейсів у світі.

У квітні 2023 року eBay прийняв понад 1,2 млрд відвідувачів на своєму відомому маркетплейсі купівлі/продажу. Ці дані підкреслюють важливість типу С2С електронної торгівлі, що постійно зростає завдяки популярним платформам та зручності для споживачів.

Поява смартфонів змінила спосіб, яким споживачі у всьому світі купують товари онлайн, тобто за допомогою **мобільної торгівлі (m-commerce)**.

Таблиця 10.7

Найбільш відвідувані онлайн-маркетплейси у світі за місячним трафіком, млн відвідувань, 2023

Маркетплейс	Місячний трафік (млн відвідувань)
Amazon	4790
eBay	1210
Rakuten	563,4
Shopee	559,6
AliExpress	525,5
Etsy	447,3
Walmart	407,6
Mercado Libre	362,9
Wildberries	342,9
Ozon	316

Джерело: [8].

У табл. 10.8 наведено динаміку доходів від мобільної комерції протягом останніх років.

Таблиця 10.8

Доходи від мобільної комерції та її частка у загальній роздрібній електронній комерції у світі

Рік	Доходи мобільної комерції, трлн дол. США	Частка, %
2017	0,5	40
2018	0,66	43
2019	0,81	46
2020	1,1	48
2021	1,4	49
2022	1,48	52
2023	1,71	54

Джерело: [9].

Отже, мобільна торгівля, або m-commerce, зараз складає більше половини всіх продажів електронної торгівлі у світі – 54 %, маючи тенденцію до подальшого зростання.

Крім того, відмічається значне зростання ролі соціальних мереж в електронній торгівлі. Соціальні мережі вперше стали популярними на початку 2000-х рр. і на сучасному етапі виходять далеко за межі цифрових зв'язків, швидко стаючи домінуючою силою в електронній торгівлі (рис. 10.6).

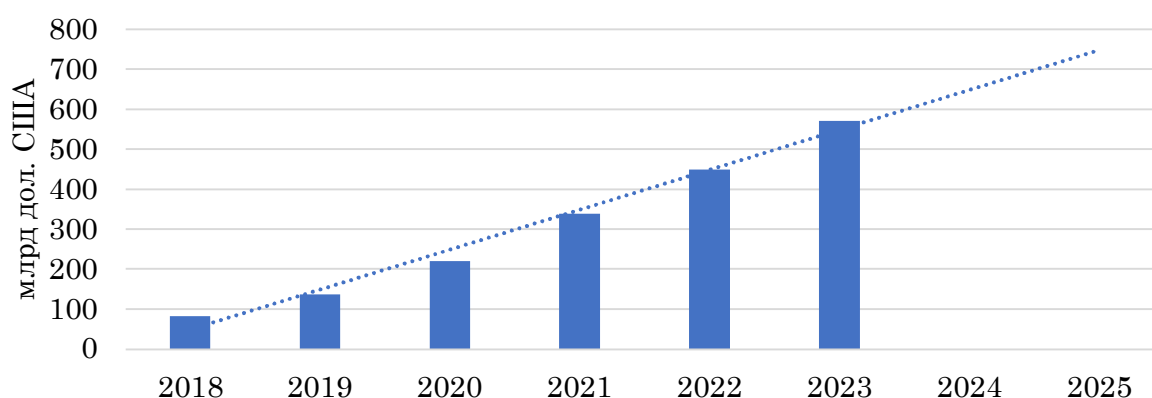


Рис. 10.6. Доходи від торгівлі через соціальні мережі у світі [9]

Такі мережі, як Facebook, Instagram і TikTok, дуже вдало з'єднують продавців з їхньою цільовою аудиторією. З появою платформ для покупок всередині додатків соціальні мережі стали конкурентами роздрібних продавців у сегменті B2C завдяки своєму впливу і здатності залучати споживачів через інтегровані інструменти покупок.

Цифрова поведінка покупців швидко змінюється – онлайн-методи оплати стають все більш поширеними, все більше людей починають здійснювати покупки на своїх мобільних телефонах, і загалом споживачі готові більше використовувати електронну торгівлю. Онлайн-покупки стали звичною справою для багатьох людей останніми роками і не показують жодних ознак уповільнення. Електронна торгівля набирає обертів у більшості галузей, і після пандемії COVID-19 її використання серед споживачів зросло ще швидше, ніж очіувалося.

Хоча онлайн-шопінг став важливою частиною споживчого досвіду, «офлайн»-покупки (покупки у фізичних магазинах) все ще залишаються найпоширенішим способом придбання товарів у багатьох галузях. Онлайн-покупки найбільш популярні та найчастіше здійснюються серед молодших поколінь у країнах світу. Тим не менш, цифрові покупки стають дедалі численнішими, незалежно від віку та походження (табл. 10.9).

Перевага онлайн-покупок над офлайн-покупками спостерігається у США та Італії, Великій Британії, Німеччині та Швеції, а в Нідерландах – збалансовані показники обох форм торгівлі. У багатьох європейських країнах переважає офлайн-шопінг, що можна пояснити культурними особливостями, звичками або доступністю фізичних магазинів.

Таблиця 10.9

Зіставлення офлайн- та онлайн-шопінгу у країнах світу

Країна	Офлайн, %	Онлайн, %
США	27	43
Італія	25	37
Швеція	25	35
Велика Британія	26	35
Німеччина	25	33
Іспанія	30	32
Ірландія	35	32

Продовження табл. 10.9

Австралія	35	32
Франція	32	31
Нідерланди	29	29
Польща	30	29
Португалія	36	29
Фінляндія	35	28
Бельгія	34	27
Норвегія	32	27
Австрія	38	23

Джерело: [7].

Загалом онлайн-покупки поступово набирають популярність у багатьох країнах, особливо серед країн з високим рівнем цифровізації та доступу до мережі Інтернет. Однак у деяких регіонах все ще домінують традиційні покупки, що вказує на потенціал для подальшого розвитку електронної торгівлі.

Використовуючи онлайн-методи оплати, споживачі по всьому світу все більше цікавляться купівлею та завантаженням цифрового контенту і підписками на стримінгові сервіси. Цифрові платформи роблять це зручним і легким, дозволяючи людям насолоджуватися серіалами, фільмами, аудіокнигами, музикою, відеоіграми тощо, які вони знають і люблять. Деякі з найвідоміших брендів у сфері цифрового контенту включають Spotify, Amazon Music, Netflix, HBO, Audible та багато інших.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжгалузева торгівля; внутрішньогалузева торгівля; між-фірмова торгівля; внутрішньофірмова торгівля; звичайна торгівля; режим найбільшого сприяння; дискримінаційна торгівля; преференційна торгівля; міжнародна торгівля на стадії виробничого процесу; комерційна торгівля; біржа; торги; аукціон; електронна торгівля.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Які існують види міжнародної торгівлі?
2. За якими критеріями класифікують форми міжнародної торгівлі?
3. У чому сутність режиму найбільшого сприяння?
4. У чому сутність звичайної торгівлі?
5. У чому сутність дискримінаційної торгівлі?
6. Чим розрізняється виробнича та комерційна торгівля?
7. Чим розрізняється торгівля напряму і торгівля через посередників?
8. Назвіть основні види посередницьких операцій.
9. Схарактеризуйте діяльність бірж у міжнародній торгівлі.
10. Що таке електронна торгівля?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Внутрішньогалузева торгівля – це:
 - а) обмін між країнами продуктами різних галузей;
 - б) обмін між країнами продуктами однієї галузі;
 - в) обмін між компаніями різного типу, що виробляють різні види товарів;
 - г) обмін між підрозділами та філіями однієї міжнародної корпорації.

2. Міжгалузева торгівля – це:
 - а) обмін між країнами продуктами різних галузей;
 - б) обмін між країнами продуктами однієї галузі;
 - в) обмін між компаніями різного типу, що виробляють різні види товарів;
 - г) обмін між підрозділами та філіями однієї міжнародної корпорації.

3. Міжфірмова торгівля – це:
 - а) обмін між країнами продуктами різних галузей;
 - б) обмін між країнами продуктами однієї галузі;

в) обмін між компаніями різного типу, що виробляють різні види товарів;

г) обмін між підрозділами та філіями однієї міжнародної корпорації.

4. Внутрішньофірмова торгівля – це:

а) обмін між країнами продуктами різних галузей;

б) обмін між країнами продуктами однієї галузі;

в) обмін між компаніями різного типу, що виробляють різні види товарів;

г) обмін між підрозділами та філіями однієї міжнародної корпорації.

5. Форми міжнародної торгівлі класифікують за такими критеріями:

а) за специфікою регулювання відносин між країнами та за специфікою взаємодії суб'єктів;

б) за специфікою предмета торгівлі та за кількістю товарів;

в) за кількістю учасників торговельних відносин та за стадіями процесу виробництва;

г) всі відповіді правильні.

6. За специфікою регулювання виділяють:

а) звичайну торгівлю, торгівлю з режимом найбільшого сприяння, преференційну та дискримінаційну торгівлю;

б) традиційну, компенсаційну (зустрічну), біржову торгівлю та торгівлю з кооперацією;

в) торгівлю сировинними, промисловими товарами, готовою продукцією, послугами та продуктами інтелектуальної праці;

г) однопредметну та багатопредметну торгівлю.

7. За специфікою взаємодії суб'єктів виділяють:

а) звичайну торгівлю, торгівлю з режимом найбільшого сприяння, преференційну та дискримінаційну торгівлю;

б) традиційну, компенсаційну (зустрічну), біржову торгівлю та торгівлю з кооперацією;

в) торгівлю сировинними, промисловими товарами, готовою продукцією, послугами та продуктами інтелектуальної праці;

г) однопредметну та багатопредметну торгівлю.

8. За специфікою предмета торгівлі виділяють:

а) звичайну торгівлю, торгівлю з режимом найбільшого сприяння, преференційну та дискримінаційну торгівлю;

б) традиційну, компенсаційну (зустрічну), біржову торгівлю та торгівлю з кооперацією;

в) торгівлю сировинними, промисловими товарами, готовою продукцією, послугами та продуктами інтелектуальної праці;

г) однопредметну та багатопредметну торгівлю.

9. За кількістю товарів, що є предметами товарообміну, виділяють:

а) звичайну торгівлю, торгівлю з режимом найбільшого сприяння, преференційну та дискримінаційну торгівлю;

б) традиційну, компенсаційну (зустрічну), біржову торгівлю та торгівлю з кооперацією;

в) торгівлю сировинними, промисловими товарами, готовою продукцією, послугами та продуктами інтелектуальної праці;

г) однопредметну та багатопредметну торгівлю.

10. До основних типів електронної торгівлі відносять:

а) бізнес для бізнесу (B2B);

б) бізнес для споживача (B2C);

в) споживач для споживача (C2C);

г) всі відповіді правильні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. / 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с. URL : <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17818>

2. Міжнародна торговельна діяльність : підручник / Наук. ред. В. В. Рокоча. – Київ : ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", 2018. – 696 с.
3. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
4. B2B E-Commerce. URL : <https://www.statista.com/markets/413/topic/458/b2b-e-commerce/#overview>
5. B2C E-Commerce. URL : <https://www.statista.com/markets/413/topic/457/b2c-e-commerce/#overview>
6. C2C E-Commerce. URL : <https://www.statista.com/markets/413/topic/983/c2c-e-commerce/#overview>
7. Digital Shopping Behaviour. URL : <https://www.statista.com/markets/413/topic/984/digital-shopping-behaviour/#overview>
8. E-Commerce Statistics of 2024. URL : <https://www.forbes.com/advisor/business/ecommerce-statistics/>
9. Key Figures of E-Commerce. URL : <https://www.statista.com/markets/413/topic/544/key-figures-of-e-commerce/#statistic1>
10. What Is E-Commerce? Definition, Types & Getting Started. URL : <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-ecommerce/>

ТЕМА 11

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 11.1. Багатостороння система регулювання міжнародної торгівлі та її рівні*
- 11.2. Сучасна зовнішньоторговельна політика держави та її види: протекціонізм та лібералізм. Неопротекціонізм*
- 11.3. СОТ – багатостороння рамкова основа міжнародної торгівлі*
- 11.4. Міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі*

11.1. БАГАТОСТОРОННЯ СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РІВНІ

Необхідність створення системи багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, спеціальних міждержавних, наднаціональних, недержавних органів регулювання зумовлена такими сучасними процесами:

- розширенням взаємовигідного економічного співробітництва країн та ТНК на світовому ринку товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної власності, що дозволяє підтримувати економічну безпеку та збалансований розвиток;
- зростанням виробництва та розвитком комунікацій у міжнародному масштабі, що призводить до зростання конкурентних переваг та отримання вигод на світовому ринку;

- поглибленням МРТ, міжнародної спеціалізації та міжнародного кооперування виробництва, що стимулюють інтернаціоналізацію та транснаціоналізацію виробничої діяльності;
- появою міжнародних ланцюгів постачання або глобальних ланцюжків доданої вартості у світовій торгівлі, що суттєво посилює взаємозалежність у глобальній економіці;
- інтенсивним розвитком всіх форм торговельних відносин, що вимагає одноманітного універсального регулювання;
- появою інноваційних інформаційних технологій та нової технічної бази міжнародної торгівлі;
- розвитком процесів регіональної економічної інтеграції тощо.

Система багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі – це сукупність зобов'язань та загальних правил діяльності у міжнародній торгівлі, що добровільно приймають на себе різні її суб'єкти.

Інструменти багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі – це різні засоби її реалізації, тобто міжнародні угоди (багатосторонні, регіональні, двосторонні), конференції, торговельні спілки та союзи, коаліції, асоціації, міжнародні переговори, зустрічі на урядовому рівні, форуми тощо.

Одночасно з посиленням мінливості глобальної економіки, викликаній поступовою лібералізацією національних зовнішньоторговельних режимів регулювання, поширенням заходів протекціонізму, з одного боку, і зростанням регіональних та мегарегіональних угод, з іншого, переплетенням потоків капіталу, підвищенням мобільності робочої сили та збільшенням взаємозалежності національних економік спостерігається зміна підходів до питань регулювання міжнародної торгівлі.

Вперше необхідність створення багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі була обговорена під час Бреттон-Вудської конференції 1944 року. Пізніше, в 1947 році, 23 країни підписали першу багатосторонню угоду – *Генеральну угоду з тарифів і торгівлі* (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*), згідно з якою кожна з них погодилася забезпечити іншим рівний і недискримінаційний режим торгівлі, скорочувати ставки мита на основі багатосторонніх

домовленостей і з часом усунути імпорتنі квоти. А вже починаючи з 1970-х років створюються правові та організаційні засади багатостороннього регулювання та відбувається універсалізація національних законодавств щодо міжнародної торгівлі.

Таким чином, багатосторонні переговори на основі принципу недискримінації добилися поетапного зниження торговельних бар'єрів та дозволили послідовно створити багатосторонні правила торгівлі, забезпечивши при цьому транспарентність та моніторинг торговельних режимів і протекціоністських заходів.

Довгий час ефективність багатостороннього регулювання досягалась через використання механізму вирішення суперечок між учасниками в межах ГАТТ, який саме забезпечував баланс лібералізації товарних ринків шляхом переговорів та уніфікації правил міжнародної торгівлі. Але в сучасних умовах глобальної економіки формування міжнародної торговельної політики через **концепцію світового (глобального) уряду**, сформованого за принципом структури національної держави, відтвореної на міжнародному рівні, заснованої на дотриманні універсальних норм і правил, наявності держави-лідера, здатного гарантувати стабільність за допомогою переконання чи примусу держав до співпраці, перестало бути ефективним.

На зміну йому прийшла **теорія міжнародних режимів**, згідно з якою держави через створення міжнародних режимів (наприклад, режим міжнародної торгівлі ГАТТ) на основі загальних принципів та правил отримують спільні вигоди від міжнародного співробітництва та формують спільну «комплексну взаємозалежність».

На сучасному етапі асиметричний розвиток глобальної економіки, інтернаціоналізація виробництва, трудових ресурсів і технологій, поширення глобальних ланцюжків доданої вартості і регіональних торговельних угод вже вимагають пошуку нової форми регулювання міжнародної торгівлі. Відбувається трансформація суб'єктів багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі. Поряд з державними формальними суб'єктами регулювання, такими як національні держави та інтеграційні групи держав, істотну роль починають відігравати неформальні суб'єкти регулювання (державні

неурядові організації, представники національної бізнес-спільноти, академічна еліта тощо).

У сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі можна виокремити певні рівні (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний і глобальний), яким притаманні певні механізми й інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру її розвитку.

На корпоративному рівні (переважно ТНК) регулювання міжнародної торгівлі дістало назву обмежувальної ділової (або торговельної) практики. Це не нове явище в світовій економіці. Міжнародні картельні угоди про розподіл ринків, встановлення цін і розмірів експорту та імпорту відомі з часу появи монополій. Однак останнім часом розвиток великих ТНК призвів до суттєвих змін у формах та методах обмежувальної ділової практики, що посилило її негативний вплив на розвиток міжнародної торгівлі.

Обмежувальна ділова практика – це сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їхніх об'єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби. До найпоширеніших її методів та інструментів належать:

- угоди та домовленості, що встановлюють рівень цін;
- участь у міжнародних торгах (тендерах) за домовленістю;
- угоди щодо розподілу ринків або споживачів;
- виділення квот на продаж і виробництво;
- колективні дії на підтримку домовленості (наприклад, відмова вести справи, недопуск партнера до укладання угоди тощо);
- використання цін нижче за собівартість для усунення конкурентів;
- встановлення дискримінаційних цін або умов стосовно поставок і закупівель;
- злиття, поглинання або інші форми досягнення контролю;
- повна або часткова відмова вести справи на звичайних комерційних умовах;
- встановлення обмежень стосовно місця, часу, кількості та форми можливого перепродажу або експорту товарів, що поставляються;

- зумовленість поставок конкретних товарів (послуг) обсягами закупівель інших товарів (послуг) у постачальника або його партнера;
- диктат щодо прийняття управлінських рішень у сфері інвестування, розширення виробництва, виходу на нові зарубіжні ринки, продажу ліцензій тощо.

В основу кваліфікації бізнесової практики як обмежувальної покладено критерій порушення нею «нормальної» або «робочої» ринкової конкуренції. При цьому мається на увазі такий вплив на стан ринку, створення таких договірних і господарських умов, які обмежують свободу підприємництва інших учасників ринку, примушують їх застосовувати небажані методи господарювання в комерційній та/або виробничій сферах діяльності.

Боротьба з обмежувальною діловою практикою знаходить своє відображення в її регламентації на міжнародно-правовій основі. У Комплексі узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою Генеральною Асамблеєю ООН у 1980 р. визначаються обов'язки держав стосовно розробки законодавства, забезпечення адміністративного і судового захисту проти актів обмежувальної практики в інтересах розвитку міжнародної торгівлі.

Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі виокремлено внаслідок існування державно-оформлених національних господарств, країн, уряди яких спрямовують свою діяльність на досягнення національних інтересів – політичних, ідеологічних, економічних, військових, соціальних, релігійних тощо. Система інтересів визначає сутність і конкретний зміст як внутрішньої, так і зовнішньої політики уряду.

В умовах глобальної економіки існують дві тенденції в державному регулюванні міжнародної торгівлі. Одна тенденція – це послаблення економічної влади держави над суб'єктами національної економіки, особливо над ТНК, які набули майже повну незалежність від своїх урядів. Друга – наростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародної торгівлі для соціально-економічного розвитку країни.

Зовнішньоторговельна політика держави – певний курс дій урядових і владних структур, використання принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення національних цілей та реалізація національних інтересів.

Основними цілями зовнішньоторговельної політики є:

- зміна ступеня і способу включення країни до міжнародного поділу праці;
- зміна обсягів експорту та імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами та чинниками виробництва;
- зміна співвідношення експортних і імпортних цін тощо.

Зміст, структура та напрями зовнішньоторговельної політики визначаються такими складовими, як експорт та імпорт (товарна і регіональна структури, обсяги, співвідношення, динаміка); мито і митні податки (елементи митного тарифу – система товарної класифікації тарифу, структура тарифу, методи визначення країни походження товару, види та рівень ставок мита; склад та рівень митних податків); кількісні обмеження (види, контингенти, рівень); нетарифні методи регулювання (технічні бар'єри, адміністративні формальності, валютно-кредитне регулювання тощо); підтримка національного експорту (фінансово-кредитна, податкова, валютно-кредитна, організаційно-технічна тощо).

Основним напрямом розвитку зовнішньоекономічної політики країн в умовах глобальної трансформації світової економіки є процес її лібералізації.

Лібералізація зовнішньоторговельної політики – це розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародної торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних.

Лібералізація зовнішньоторговельної політики є віддзеркаленням об'єктивного процесу інтернаціоналізації національних економік. Сьогодні можна виокремити такі її **типи**:

- двостороння, яка відбувається при наданні країнами одна іншій торговельних преференцій, що знижують кількість і рівень обмежень на здійснення експортно-імпортних операцій;
- багатостороння (наднаціональна), що зумовлена укладанням багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі, вступом у митний союз або інше економічне інтеграційне угруповання. Саме тому цей тип лібералізації можна назвати наднаціональним;
- глобальна, яка здійснюється при вступі в систему СОТ та в міру участі в роботі цієї міжнародної організації.

Третім рівнем у системі регулювання міжнародної торгівлі є *міждержавний*, або *міжнаціональний*. Міжнародна торгівля між країнами, які не є членами інтеграційного угруповання, може будуватися як на засадах лібералізації зовнішньоторговельної політики, так і протекціонізму. В разі лібералізації встановлюється преференційний режим, і країни на двосторонній основі або в односторонньому порядку надають одна одній преференції. Проявом протекціонізму на міжнародному рівні є дискримінаційні режими, що реалізуються за допомогою спеціальних обмежувальних заходів.

Преференційний режим – це особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни.

Преференції найчастіше надаються у вигляді знижок або повного скасування мита на імпортовані товари, пільгового кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, надання фінансової та технічної допомоги.

Дискримінаційним є режим економічних відносин між країнами, згідно з яким юридичним і фізичним особам однієї країни надаються в їхній економічній діяльності на території країни, що проводить дискримінацію, гірші умови, ніж ті, які надані юридичним і фізичним особам інших країн.

Дискримінаційні заходи стосуються майже всіх інструментів регулювання економічних відносин і можуть реалізовуватися через реторсії та репресалії.

Реторсії (від лат. *retorsio* – зворотна дія) – обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої

держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій. Такі дії, як правило, мають на меті поновлення принципу взаємності у відносинах відповідних держав. Заходи, що використовуються як реторсії, повинні бути пропорційними (порівнянними) з актами, що їх спричинили, і мають бути припинені з моменту поновлення попереднього стану.

Репресалії (від лат. *represaliale* – стримувати, зупиняти) – примусові заходи, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої. Сукупність реторсій і репресалій у двосторонній міжнародній торгівлі призводить до ситуації «торговельної війни» між країнами.

На наднаціональному рівні регулювання міжнародної торгівлі здійснюється за допомогою спільних заходів країн-учасниць інтеграційних угод. Спільні заходи інтеграційних об'єднань мають дуалістичний характер: з одного боку, вони сприяють лібералізації відносин серед країн-учасниць, а з іншого – створюють протекціоністські бар'єри для доступу товарів і послуг інших країн на ринки країн-учасниць об'єднання. За економічною сутністю інструменти наднаціонального регулювання ідентичні заходам національних зовнішньоторговельних політик, але їхньою особливістю є колективний, узгоджений характер і спільні дії щодо досягнення економічних, соціальних і політичних інтересів країн-учасниць, що збігаються.

Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі включає широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються міжнародними організаціями, сферою діяльності яких є сприяння розвитку та регулювання різних форм міжнародної торгівлі.

Наразі регулювання міжнародної торгівлі на глобальному рівні здійснюється не лише формальними суб'єктами регулювання – міжнародними та регіональними організаціями (ООН, СОТ, МВФ, Світовий банк), а й міждержавними неформальними (G7, G20) та приватними, міжнародними неурядовими суб'єктами регулювання – інститутами, що об'єднують ТНК з кількох (різних) галузей економіки, неурядовими організаціями, глобальними економічними елітами (наприклад, Всесвітня асоціація організацій, що експлуатують атомні

електростанції, Всесвітня рада виробників алмазів, Конференція неурядових організацій, Всесвітній економічний форум у Давосі тощо).

У даний час їхня участь у прийнятті рішень є непрямую: через експертизи, лобіювання або формування громадської думки. Проте вони мають високий потенціал у галузі розробки пропозицій щодо вирішення низки сучасних проблем міжнародної торгівлі.

Усі схарактеризовані рівні регулювання міжнародної торгівлі (корпоративний, національний, міжнаціональний, наднаціональний і глобальний) взаємопов'язані та взаємообумовлені. Разом з тим за ступенем впливу на міжнародну торгівлю переважаючим є національний рівень, що пояснюється відповідною пріоритетністю держави серед інших суб'єктів міжнародних економічних відносин. Більше того, його методи стають більш досконалими та переносяться за низкою функцій на міждержавний рівень. Це забезпечує міждержавний баланс економічних інтересів та усуває «провали ринку», згладжує економічні дисбаланси та забезпечує економічне зростання. Разом з тим, продовжується пошук нових форм і методів взаємодії – багатосторонній торговельній системі необхідні інститути глобального управління, які зможуть ефективно узгоджувати принципи управління між національними регуляторами, не обмежуючи їхній суверенітет.

11.2. СУЧАСНА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ЇЇ ВИДИ: ПРОТЕКЦІОНІЗМ ТА ЛІБЕРАЛІЗМ. НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ

Торговельна діяльність, як і будь-яка інша підприємницька діяльність, значною мірою регулюється державою. Збільшення кількості країн світу, поява нових форм і методів міжнародної торгівлі, їхнє ускладнення та динамізація об'єктивно зумовили формування сучасної зовнішньоторговельної політики держави як сукупності взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на розвиток зовнішньої торгівлі за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів.

Ключовими *тенденціями розвитку* сучасної зовнішньоторговельної політики держави є такі:

- уніфікація правових, адміністративних, організаційно-технічних інструментів зовнішньоторговельної політики більшості країн, міжнародна сумісність практики і техніки регулювання міжнародної торгівлі, що досягається системою багатосторонніх міждержавних угод і домовленостей, створюючи єдиний правовий, адміністративний та організаційно-технічний простір;
- підвищення рівня комплексності зовнішньоторговельної політики, що полягає в поширенні використання всього арсеналу інструментів впливу на міжнародну торгівлю;
- формування пріоритетності економічних важелів зовнішньоторговельної політики порівняно із застосуванням заходів прямого адміністративного впливу, що знаходить відображення у використанні грошово-кредитних, фінансових, митних інструментів впливу на обсяги, динаміку та структуру зовнішньої торгівлі;
- зростання технічної оснащеності та інформаційної забезпеченості зовнішньоторговельної політики, що забезпечує можливість збору, обробки, аналізу та розповсюдження великих масивів статистичної, кон'юнктурної і нормативно-правової інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій і засобів.

За ступенем втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють протекціоністську зовнішньоторговельну політику і політику вільної торгівлі.

Політика вільної торгівлі характеризується державним невтручанням у зовнішню торгівлю, тобто торгівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції протягом всієї історії розвитку міжнародних торговельних відносин еволюціонував від простих державних заходів до складних систем регулювання торгівлі, що застосовуються інтеграційними угрупованнями. Тому економічну, політичну та організаційну сутність сучасного протекціонізму доцільно розглянути в контексті його основних форм.

Крайнім проявом протекціонізму є **автаркія** – політика відособлення економіки країни від інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням. Автаркія призводить до скорочення економічних зв'язків з іншими країнами, відмови від використання переваг міжнародного поділу праці і формування замкнутої економіки.

Незважаючи на переваги вільної торгівлі, кожна держава у світі тією чи іншою мірою, починаючи з останньої третини XX ст., все більше задіяла інструменти протекціонізму. Наразі в чистому вигляді не використовується жоден із цих підходів, а застосовуються варіанти комбінування даних видів зовнішньоторговельної політики.

Існують численні **причини**, що визнають правомірними протекціоністські заходи для того, щоб підтримати урядові обмеження на торгівлю, але найбільш істотні аргументи можуть бути класифіковані таким чином:

- захист виробників у слабких, неконкурентоздатних галузях;
- захист власного ринку від іноземних виробників, що збувають свою низькоякісну, надлишкову продукцію за демпінговими цінами;
- необхідність акумулювати грошові кошти усередині країни;
- надання підтримки підвищенню ділової активності;
- проведення індустріалізації в слабкорозвинених країнах;
- підтримка рівня зайнятості і скорочення безробіття;
- підтримка рівня життя і реальної заробітної плати;
- інтереси оборони країни;
- охорона природних ресурсів від проникнення на територію країни продуктів переробки шкідливих виробництв тощо.

Різноманітність протекціонізму у міжнародній торгівлі дозволяє виділити низку **форм** цієї діяльності:

- селективний протекціонізм (захист від певного виду товару чи певної країни);
- галузевий протекціонізм (захист певної галузі);
- колективний протекціонізм (взаємний захист кількох країн);
- прихований протекціонізм (захист із використанням нетарифних методів, у тому числі заходів внутрішньої економічної політики).

Історично першим і тривалий час основним *інструментом протекціонізму* в торгівлі був митний тариф. Такий *протекціонізм* називається *тарифним* і в чистому вигляді в сучасних зовнішньоторговельних політиках майже не застосовується. Політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції може ґрунтуватися також на вжитті нетарифних заходів, таких як ліцензування і квотування, «добровільне» обмеження експорту, встановлення мінімальних імпорتنих цін, застосування високих імпорتنих податків і механізму імпорتنих депозитів, адміністративних формальностей і технічних бар'єрів тощо. Такий тип *протекціонізму* буде називатися *нетарифним*.

Зрозуміло, що жодна зовнішньоторговельна політика не може ґрунтуватися тільки на тарифних або нетарифних заходах. На практиці кожна країна застосовує змішаний протекціонізм як поєднання тарифних і нетарифних методів, а також будь-яких інструментів впливу на процес досягнення своїх національних інтересів.

Саме таким за своїм походженням є сучасний так званий неопротекціонізм. Про *неопротекціонізм* доречно говорити тоді, коли важко відокремити заходи внутрішньої економічної політики від протекціонізму, тобто національні і зарубіжні суб'єкти господарської діяльності опиняються в однаковій ситуації, але внаслідок різного рівня економічного розвитку країн, різниці в конкурентоспроможності товарів із зарубіжними партнерами ці заходи сприймаються як протекціоністські. Іншими словами, коли держава поширює протекціоністські заходи не тільки на обмеження іноземної конкуренції на внутрішньому ринку, а й на забезпечення зовнішньої безпеки, підтримку конкурентоспроможності вітчизняних економічних суб'єктів, адаптацію, захист та підтримку їх на зовнішніх ринках.

Треба зазначити, що окремі історичні етапи в розвитку міжнародних економічних відносин значно впливають на регулювання міжнародної торгівлі, у тому числі на масштаби протекціонізму, трансформацію його напрямів та інструментів. Це виявлялося і в минулому, наприклад, у роки світової економічної кризи 1929–1933 рр., але особливо відбувається наприкінці ХХ – початку ХХІ ст., коли глобалізація, «стягуючи» національні економіки в єдине економічне

ціле, з одного боку, припускає зняття існуючих міжкраїнових економічних бар'єрів, а із другого – породжує новий комплекс суперечностей між суб'єктами сучасної глобальної економіки.

Одним із проявів суперечностей у системі національних економічних інтересів, за якими нерідко стоять корпоративні економічні інтереси представників вітчизняного бізнесу відповідних країн, є протекціонізм глобальної економіки – неопротекціонізм.

Глобальна економіка характеризується лібералізацією діючої в її межах системи економічних взаємозв'язків і відкритістю національних економік. При цьому лібералізація охоплює міжнародну торгівлю товарами, послугами, об'єктами інтелектуальної власності і міжнародний рух факторів виробництва.

Перебуваючи в певному взаємозв'язку з лібералізацією міжнародної торгівлі, неопротекціонізм постійно змінюється, набуваючи нових рис, форм і методів своєї практичної реалізації.

Сучасний неопротекціонізм полягає в тому, що посилення протекціоністського режиму провідних країн світу щодо зарубіжних конкурентів пов'язане з їхнім стратегічним прагненням до загальної лібералізації міжнародної торгівлі, яка перш за все створює передумови для активізації зовнішньоекономічної діяльності самих цих країн і розширення впливу саме їхнього корпоративного бізнесу на глобальних ринках.

Тому неопротекціонізм найбільш ефективно використовують розвинені країни, захищаючи внутрішні ринки від небажаного за асортиментом або обсягами імпорту товарів чи послуг із країн, що розвиваються. Але оскільки у глобальній економіці посилюється загальна державна активність, він не зводиться лише до взаємовідносин розвинених країн з країнами, що розвиваються, а охоплює й взаємовідносини між найрозвиненішими країнами, і відносини усередині груп країн, що розвиваються.

У **неопротекціонізмі** ХХІ ст. виявляються **характерні риси**, що відрізняють його від протекціонізму ХІХ – початку ХХ ст.:

- він перетворився із зовнішньоторговельної політики у складний комплексний державний механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Йдеться не про одноразові

протекціоністські акції або окремі заохочувальні заходи, а про інтегровану систему, яка покликана гарантувати незмінність і усталеність зовнішніх і внутрішніх умов для накопичення національного капіталу, розширеного відтворення, модернізації національної економіки і соціальної структури суспільства. Ці заходи не зводяться тільки до традиційних економічних інструментів зовнішньоекономічної політики, але й підкріплюються цілою низкою заходів політичного, а іноді і військово-політичного характеру, нерідко фактично заходами «силового тиску»;

- він знаходить свій прояв у багатьох напрямках і формах зовнішньоекономічної і внутрішньої економічної політики країн: починаючи з прийняття документів загальнодержавного значення, які мають концептуальний характер, і закінчуючи певними засобами та інструментами (тарифні, нетарифні), включаючи застосування особливого виду мита (спеціального, антидемпінгового, компенсаційного), фінансові заходи, методи кількісного контролю (квотування), автоматичне ліцензування, монополістичні заходи, технічні бар'єри тощо;

- крім традиційного оборонного, з переважанням суто захисних заходів, неопротекціонізм має наступальний характер з яскраво вираженими агресивними експансіоністськими рисами, тобто спрямований не стільки на захист внутрішнього ринку країни і вітчизняних виробників від іноземної конкуренції (захисний, внутрішній аспект протекціонізму), скільки на зміцнення позицій і зростання експансії вітчизняного бізнесу за кордоном (протекціонізм, звернений назовні);

- поява «колективного макрорегіонального протекціонізму» сучасних інтеграційних, економічних, торгових та інших угруповань, коли група країн встановлює преференційний режим торговельно-економічних відносин одна з одною і водночас проводить єдину протекціоністську політику щодо третіх країн. Макрорегіональний протекціонізм може набувати форми митного союзу або більш тісних інтеграційних угруповань, що створюються для спільного захисту внутрішнього ринку країн-членів, стимулювання експорту, сприяння залученню ПІІ тощо. За ефективністю такий колективний протекціонізм

набагато перевершує суму національних протекціонізмів членів угруповання за рахунок різко зростаючої здатності протистояти можливим відповідним заходам і санкціям;

- до форм прояву неопротекціонізму належить розширення арсеналу засобів захисту внутрішнього ринку від зовнішніх конкурентів за рахунок використання порівняно нових і завуальованих нетарифних інструментів, які важче піддаються виявленню і, відповідно, міжнародному регулюванню, більш широкого тлумачення прийнятих раніше правил і процедур або відмови від їхнього застосування у своїх національних інтересах.

Таким чином, незважаючи на загальну тенденцію до лібералізації сучасної зовнішньоторговельної політики, характерним стає розширення практики і спектра форм протекціоністської політики у глобальній економіці – неопротекціонізму.

11.3. СОТ – БАГАТОСТОРОННЯ РАМКОВА ОСНОВА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Здійснення торгівлі на міжнародному рівні є більш складним процесом порівняно із внутрішньою торгівлею. Розширення торгівлі приносить користь як підприємствам, так і країні в цілому, підтримуючи більш продуктивні, високооплачувані робочі місця в експортних секторах, розширюючи різноманітність товарів для придбання споживачами та компаніями, заохочуючи інвестиції та швидше економічне зростання.

Світова організація торгівлі, СОТ (World Trade Organization, WTO), управляє сучасною глобальною системою міжнародної торгівлі. Вона також є форумом для своїх членів для обговорення торгових угод і вирішення торгових проблем, з якими вони стикаються. Врегулювання суперечок є важливим внеском СОТ у стабільність глобальної економіки.

СОТ є правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), створеної 1947 року з метою лібералізації світової торгівлі. Діяльність ГАТТ була досить успішною протягом п'яти десятиліть.

Однак наприкінці 1980-х рр. з'явилося розуміння у необхідності створення більш надійної багатосторонньої організації для моніторингу міжнародного торговельного обміну та вирішення торговельних суперечок. Після завершення Уругвайського раунду (1986–1994 рр.) багатосторонніх торговельних переговорів та підписання відповідної багатосторонньої угоди у м. Марракеш (Марокко) 15 квітня 1994 року СОТ почала свою діяльність з 1 січня 1995 року.

СОТ є єдиною глобальною міжнародною організацією, яка займається правилами торгівлі між державами. До складу СОТ входять 164 країни-члени, на які припадає 98 % обсягу світової торгівлі. Її серцевиною є угоди СОТ, узгоджені та підписані більшістю країн світу та ратифіковані їхніми парламентами. Ці угоди є юридичною основою глобальної торгівлі. По суті, це контракти, які гарантують країнам-членам СОТ важливі торговельні права, а також зобов'язують уряди підтримувати свою торговельну політику прозорою та передбачуваною. Угоди створюють стабільну та прозору основу, яка допомагає виробникам товарів і послуг, експортерам та імпортерам вести свій бізнес.

Мета діяльності СОТ полягає у тому, щоб торгівля проходила максимально передбачувано та вільно. Угода про заснування СОТ (Марракеська угода) визначає, що торгівля має здійснюватися з метою підвищення рівня життя, забезпечення повної зайнятості, збільшення реального доходу та розширення глобальної торгівлі товарами та послугами, одночасно дозволяючи оптимально використовувати світові ресурси і зберігаючи навколишнє середовище [10].

СОТ керують уряди її країн-членів. Рішення в СОТ, як правило, приймаються консенсусом усіх членів. Ухвалення рішення більшістю голосів також можливе, але воно ніколи не використовувалося в СОТ і було надзвичайною рідкістю у ГАТТ. Угоди СОТ ратифіковані парламентами всіх країн-членів.

Вищим інституційним органом СОТ є Конференція міністрів, яка зазвичай збирається кожні два роки. Наступною ланкою управління

є Генеральна рада (зазвичай це посли та голови делегацій, що базуються в Женеві), яка збирається кілька разів на рік у штаб-квартирі в Женеві. Генеральна Рада також координує діяльність двох спеціальних органів: Органу з питань огляду торговельної політики та Органу з питань вирішення спорів.

На наступному рівні знаходяться Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами та Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, що звітують перед Генеральною радою. Численні спеціалізовані комітети та робочі групи займаються окремими угодами та іншими сферами, такими як навколишнє середовище, заявки на членство та регіональні торговельні угоди. Усі члени СОТ можуть брати участь у всіх радах і комітетах, за винятком Апеляційного органу, груп з вирішення суперечок та багатосторонніх комітетів.

Хоча СОТ керується її державами-членами, вона не могла б функціонувати без Секретаріату, що координує діяльність організації. Секретаріат розташований у Женеві (Швейцарія) і має річний бюджет приблизно 200 млн швейцарських франків. У Секретаріаті працює близько 700 співробітників під керівництвом Генерального директора СОТ, а його експерти – юристи, економісти, аналітики та експерти з комунікацій – щодня допомагають членам СОТ, щоб, серед іншого, забезпечити безперебійний хід переговорів і правильне застосування правил міжнародної торгівлі. Оскільки рішення приймаються членами СОТ, Секретаріат сам по собі не приймає рішень. Основними обов'язками Секретаріату є надання технічної підтримки різноманітним радам, комітетам і міністерським конференціям, надання технічної допомоги країнам, що розвиваються, аналіз світової торгівлі і роз'яснення діяльності СОТ громадськості та ЗМІ тощо. Секретаріат також надає певну правову допомогу в процесі врегулювання суперечок і консультує уряди країн, які бажають стати членами СОТ.

Основними напрямками діяльності СОТ є такі:

- адміністрування та моніторинг застосування узгоджених правил СОТ щодо торгівлі товарами, торгівлі послугами та

пов'язаних з торгівлею прав інтелектуальної власності. В угодах СОТ прописані принципи лібералізації та дозволені винятки. Вони включають зобов'язання окремих країн знизити митні тарифи та інші торговельні бар'єри, а також відкрити та зберегти відкритими ринки послуг. Вони ж встановлюють процедури вирішення спорів. Ці угоди не статичні, вони час від часу переглядаються, і до пакету можна додавати нові угоди:

- ведення переговорів щодо зменшення або усунення перешкод на шляху торгівлі (імпортні тарифи, інші бар'єри для торгівлі) та погодження правил, що регулюють ведення міжнародної торгівлі (наприклад, антидемпінгові мита, субсидії, стандарти продукції тощо);

- моніторинг та перегляд торговельної політики членів, а також забезпечення прозорості регіональних і двосторонніх торговельних угод. Угоди СОТ вимагають від урядів зробити свою торговельну політику прозорою, повідомляючи СОТ про чинні закони та прийняті заходи. Різноманітні ради та комітети СОТ прагнуть забезпечити дотримання цих вимог і належне виконання угод СОТ. Усі члени СОТ повинні періодично перевіряти свою торговельну політику та практику, причому кожен огляд містить звіти відповідної країни та Секретаріату СОТ;

- врегулювання торговельних суперечок між країнами-членами щодо тлумачення та застосування угод. Процедура СОТ вирішення торговельних суперечок відповідно до Домовленості про врегулювання суперечок має важливе значення в царині дотримання правил, і, отже, з метою забезпечення безперебійної торгівлі країни звертаються до СОТ, якщо вважають, що їхні права за угодами порушуються. Судження спеціально призначених незалежних експертів базуються на тлумаченнях угод і зобов'язань окремих країн;

- сприяння нарощуванню торговельного потенціалу економік, що розвиваються. Угоди СОТ містять спеціальні положення для країн, що розвиваються, включаючи триваліші періоди часу для виконання угод і зобов'язань, заходи для розширення їхніх торговельних можливостей і підтримку, щоб допомогти їм

розбудувати свій торговельний потенціал та впроваджувати технічні стандарти. СОТ щорічно організує сотні місій технічної співпраці до країн, що розвиваються, а також щороку проводить численні курси в Женеві для урядовців;

- сприяння процесу вступу країн, які ще не є членами організації;
- проведення економічних досліджень і збір та розповсюдження даних про торгівлю на підтримку інших основних напрямків діяльності СОТ;
- інформаційна робота – СОТ підтримує регулярний діалог з неурядовими організаціями, парламентаріями, іншими міжнародними організаціями, ЗМІ та широкою громадськістю щодо різних аспектів діяльності СОТ з метою посилення співпраці та підвищення обізнаності про її діяльність.

Незважаючи на значні здобутки СОТ, починаючи з кінця 1990-х рр. її діяльність була об'єктом жорсткої критики. По-перше, темпи міжнародної економічної інтеграції через раунди багатосторонніх торговельних переговорів ГАТТ і СОТ були повільнішими та менш всеосяжними, ніж хотілося б деяким членам. По-друге, СОТ критикують за те, що вона дозволяє домінувати ТНК і її правила працюють на їхню користь, а невеликий місцевий бізнес, який намагається впоратися з імпортною конкуренцією, є незахищеним. Також серед критиків діяльності СОТ існує думка, що вона дозволяє більш заможним країнам отримувати більше переваг на світових ринках.

Незважаючи на критику, вступ до СОТ залишається привабливим для країн, які ще не є її членами. Наприклад, Китай вступив до СОТ у 2001 році після тривалих років переговорів про вступ. Умови для членства Китаю були певним чином більш обмежувальними, ніж умови для країн, що розвиваються, що відображає занепокоєння деяких членів СОТ щодо того, що прийняття такої великої та все ще певною мірою планової економіки може мати загальний негативний вплив на вільну торгівлю.

Отже, СОТ відіграє основну роль у підтримці відкритої та справедливої міжнародної торгівлі. Це один із найважливіших механізмів, який регулює торговельні відносини між державами і сприяє

зниженню торговельних бар'єрів. Роль СОТ полягає не лише у створенні торговельних правил, але й у забезпеченні їхнього дотримання.

Важливість діяльності СОТ проявляється й у підтримці економічного зростання та розвитку. Вона сприяє створенню умов для зростання міжнародної торгівлі, що стимулює економічні можливості для країн, незалежно від їхнього рівня розвитку. Через сприяння рівноправному доступу до ринків та відсутність дискримінації, СОТ забезпечує більше можливостей для країн-учасниць.

СОТ також виконує важливу роль у розв'язанні торговельних спорів. Її механізм вирішення спорів допомагає уникнути можливих конфліктів між країнами і забезпечує вирішення спірних питань на основі об'єктивних правил.

Загалом діяльність СОТ сьогодні виходить за межі сфери міжнародної торгівлі. Її вплив охоплює економічні, соціальні та політичні аспекти. СОТ впливає на створення робочих місць, розширення можливостей для малого та середнього бізнесу, забезпечує зменшення бідності та сприяє сталому розвитку економік країн світу.

11.4. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ З РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Швидкий розвиток світової торгівлі, з одного боку, потребував більш розвиненої системи регулювання, і одночасно, з іншого боку, став можливим завдяки утворенню глобальної системи регулювання торгівлі, яка заснована на діяльності міжнародних економічних організацій. Вже у другій половині XX ст. міжнародні організації стали важливими акторами у формуванні правил, стандартів та політик, що регулюють міжнародну торгівлю.

Перед Другою світовою війною вже існували спроби створити механізм, який би упорядковував національні норми і правила міжнародної торгівлі, встановлюючи єдиний стандарт з метою усунення торговельних бар'єрів. Проте домінування протекціонізму перешко-

джало успішному впровадженню цих спроб, і тарифні ставки залишалися надзвичайно високими.

Лише починаючи з другої половини 1940-х рр. вдалося створити досить ефективний механізм регулювання світової торгівлі. Прикладом дієвості цього механізму може слугувати зниження середньої ставки мита на товари з 40 % до 3 % на початок 2000 року. Міжнародні організації відіграли у цьому ключову роль [9].

Торговельна політика та виклики і проблеми, що виникають у процесі міжнародної торгівлі, є предметом уваги багатьох світових та регіональних, універсальних та галузевих, урядових та неурядових інституцій. Вони формують глобальну систему міжнародних організацій, що призначена для координації та спільного регулювання міждержавних торговельно-економічних відносин.

До основних організацій, що є глобальними з точки зору географічного охоплення та універсальними за своєю компетенцією, відносять: Конференцію ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) та Комісію ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ); серед міжурядових організацій виділяють Всесвітню митну організацію та Міжнародне бюро виставок, а неурядових – Міжнародну торгову палату (МТП).

З метою забезпечення спрощеного обігу товарів і послуг на міжнародному рівні і підтримки взаємовигідного співробітництва в різних галузях економіки важливу роль відіграє міжнародна неурядова організація Міжнародна організація зі стандартизації.

Також існують і міжнародні організації, що регулюють окремі товарні ринки, наприклад, Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), Міжнародна рада по зерну тощо, які сприяють стабілізації цін на світових ринках та їхньому ефективному функціонуванню.

Однією з ключових організацій, що впливають на міжнародну торгівлю, є *Конференція ООН з торгівлі та розвитку, ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)*. На початку 1960-х рр. зростання занепокоєння щодо місця країн, що розвиваються, у міжнародній торгівлі змусило багатьох з них закликати до створення повноцінної конференції, спеціально присвяченої вирішенню їхніх проблем і визначенню відповідних міжнародних дій.

Перша Конференція ООН з торгівлі та розвитку відбулася в Женеві у 1964 році. Враховуючи масштаби поставлених проблем і необхідність їхнього вирішення, конференція була інституціоналізована, тобто прийнято рішення щодо перетворення її у постійно діючу організацію із встановленими правилами, нормами та їхньою саморегуляцією.

ЮНКТАД є постійно діючим міжурядовим органом, заснованим Генеральною Асамблеєю ООН. Штаб-квартира розташована в Женеві (Швейцарія). Наразі членами ЮНКТАД є 195 країн. Конференція ЮНКТАД – її вищий директивний орган, проводиться раз на чотири роки. Міжурядові органи збираються між сесіями, а постійний секретаріат надає необхідну консультативну та матеріально-технічну підтримку.

Основна мета ЮНКТАД – допомога країнам, що розвиваються, особливо найменш розвиненим країнам, вигідно інтегруватися у глобальну економіку на підтримку їхнього інклюзивного та сталого зростання та розвитку.

Організація виконує такі основні функції задля досягнення своїх цілей та завдань:

- форум для діалогу: ЮНКТАД виступає майданчиком для обговорення питань міжурядовими органами, а також експертами. Тут з'являються консенсуси та рішення, що впливають на світову торгівлю та розвиток;
- дослідження та аналіз: ЮНКТАД проводить аналіз політики та збирає необхідні дані для обговорення між урядами та фахівцями, що сприяє ефективному розвитку стратегій та прийняттю рішень;
- технічна допомога: ЮНКТАД надає технічну підтримку, особливо країнам, що розвиваються. При цьому ЮНКТАД співпрацює з іншими організаціями та країнами-донорами під час надання технічної допомоги;
- співробітництво з міжнародними організаціями у сфері міжнародної торгівлі (насамперед із СОТ) [7].

Діяльність ЮНКТАД заснована на таких принципах: рівноправність держав у міжнародних торговельних відносинах, поширення режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі, недопустимість

дискримінації та економічного тиску, сприяння найменш розвиненим країнам та забезпечення їхнього економічного зростання тощо.

Отже, роль ЮНКТАД у сфері регулювання міжнародної торгівлі є надзвичайно важливою. Ця організація сприяє інклюзивному і сталому розвитку країн, допомагає їм вирішувати виклики глобалізації та використовувати можливості міжнародної торгівлі для досягнення благополуччя та процвітання.

Коли світова торгівля почала різко розвиватися у 1960-х рр., національні уряди усвідомили необхідність глобального набору стандартів і правил з метою гармонізації та модернізації національних і регіональних правил, які до того часу в основному регулювали міжнародну торгівлю. Тому у 1966 р. задля усунення юридичних перешкод на шляху міжнародної торгівлі було засновано *Комісію ООН з права міжнародної торгівлі, ЮНСІТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL)*. Відтоді ЮНСІТРАЛ стала основним юридичним органом системи ООН у галузі права міжнародної торгівлі.

До складу Комісії входять 60 держав-членів, які обираються Генеральною Асамблеєю ООН терміном на шість років. Членство структуровано таким чином, щоб забезпечити представництво різних географічних регіонів світу та його основних економічних і правових систем.

Основною метою ЮНСІТРАЛ є усунення або зменшення правових перешкод для потоків міжнародної торгівлі та поступова модернізація та гармонізація торгових законів. ЮНСІТРАЛ також прагне координувати роботу організацій, які займаються цим видом діяльності, і сприяти більш широкому прийняттю та використанню правил і правових текстів, які вона розробляє.

Функції ЮНСІТРАЛ:

- координація роботи організацій, що працюють у галузі права міжнародної торгівлі, та заохочення співпраці між ними;
- сприяння розширенню участі в існуючих міжнародних конвенціях і прийнятті існуючих типових і єдиних законів;
- підготовка або сприяння прийняттю нових міжнародних конвенцій, типових і уніфікованих законів;

- сприяння виробленню шляхів і засобів забезпечення однакового тлумачення та застосування міжнародних конвенцій і єдиних законів у сфері права міжнародної торгівлі;
- збір і розповсюдження інформації про національне законодавство та сучасні правові розробки у сфері права міжнародної торгівлі;
- встановлення та підтримка тісної співпраці з ЮНКТАД та з іншими органами і спеціалізованими установами ООН, які займаються міжнародною торгівлею [6].

Міжнародне торговельне право, що розробляється ЮНСІТРАЛ, виступає важливою інструментальною базою з метою досягнення стабільності, забезпечення відкритості та справедливості міжнародної торгівлі. Однією з основних переваг діяльності ЮНСІТРАЛ є те, що її членський склад визначається таким чином, щоб у ній були представлені країни з різними правовими традиціями та рівнями економічного розвитку. Це сприяє створенню більш рівноправних умов для всіх учасників міжнародної торгівлі, сприяючи зменшенню нерівності та сталому економічному розвитку.

Всесвітня митна організація, ВМО (*World Customs Organization, WCO*), є незалежним міждержавним органом. Вона була заснована у 1952 р. як Рада митного співробітництва і спочатку була зосереджена на країнах Європи. Проте поступово організація стала міжнародною з глобальними цілями та впливом, частково завдяки визнанню урядами важливості митниці для національних економік. Кількість членів Всесвітньої митної організації з часом зросла в геометричній прогресії: від 17 членів-засновників до поточної загальної кількості 185 членів.

Сьогодні, будучи глобальним центром митної експертизи, Всесвітня митна організація є єдиною міжнародною організацією, яка має компетенцію в митних питаннях. Основною метою організації є підвищення ефективності та дієвості митних адміністрацій.

Функції Всесвітньої митної організації у загальному вигляді зводяться до:

- розробки міжнародних стандартів;
- заохочення співпраці та нарощування потенціалу для сприяння законній торгівлі;

- забезпечення справедливого збору доходів і захисту суспільства;
- забезпечення ефективного управління та підтримки митних адміністрацій [8].

Таким чином діяльність Всесвітньої митної організації сприяє створенню стабільних умов для бізнесу та розвитку глобальних ринків.

Для міжнародної торгівлі виставки та ярмарки відіграють важливу роль. Вони створюють платформу для взаємодії між підприємствами, експортерами, імпортерами, інвесторами та представниками різних галузей, що сприяє зростанню торговельних обсягів та покращенню економічних відносин.

Ідея створення спільних організаційних рамок для виставок виникла ще у 1867 р., коли у Парижі представниками Великої Британії, Австрії, Пруссії, Італії, Росії та США було підписано меморандум, який встановлював 3 основні цілі: контролювати розмір і тривалість виставок, встановити систему ротації між державами, уточнити різні типи виставок і гарантувати якість експонатів.

Однак лише у 1928 р. 31 країна підписала Міжнародну конвенцію щодо регулювання організації міжнародних виставок. Конвенція визначила різні типи виставок, встановила частоту їхнього проведення, регулятивні процедури для приймаючих країн і країн-учасниць, а також створила керівний орган, покликаний гарантувати належне застосування Конвенції, – Міжнародне бюро виставок.

Таким чином, **Міжнародне бюро виставок** (*Bureau International des Expositions, BIE*) є міжурядовою організацією, яка відповідає за нагляд і регулювання всіх міжнародних виставок, які тривають більше трьох тижнів і мають некомерційний характер («Експо»). Наразі організація зросла до 179 держав-членів завдяки успіху та привабливості виставок. Держави-члени Міжнародного бюро виставок беруть участь у всіх рішеннях організації і прагнуть постійно покращувати якість виставок. Штаб-квартира Міжнародного бюро виставок знаходиться в Парижі (Франція).

Сьогодні під егідою Міжнародного бюро виставок організовуються 4 типи виставок: всесвітні виставки, спеціалізовані виставки, садівничі виставки та Міланська триєнале.

Основна мета діяльності Міжнародного бюро виставок полягає в тому, щоб гарантувати якість і успіх цих всесвітніх подій, захищати права їхніх організаторів і учасників, а також зберігати їхні основні цінності освіти, інновацій і співпраці.

Міжнародне бюро виставок виконує такі основні функції:

- обирає країн-господарів майбутніх виставок;
- надає країнам-кандидатам і приймаючим країнам консультації щодо організації заходів, національного брендингу та публічної дипломатії;
- регулює організацію заходів та забезпечує дотримання країною-організатором та всіма учасниками Конвенції Міжнародного бюро виставок та встановлених правил [3].

Міжнародне бюро виставок відіграє важливу роль у сприянні економічному розвитку, культурному обміну та інноваційному зростанню. Його діяльність сприяє зміцненню міжнародних зв'язків, підвищенню визнання країн та створенню позитивного образу на міжнародній арені.

Міжнародна торгова палата, МТП (*International Chamber of Commerce, ICC*), була заснована у 1919 р. групою промисловців, фінансистів і торговців. Сьогодні МТП – одна з найбільших у світі організацій, що представляє інтереси мільйонів компаній різного розміру, які працюють у всіх напрямках приватного бізнесу у більше ніж 170 країнах світу.

Основна мета МТП полягає у тому, щоб бізнес працював для всіх і всюди, сприяючи відкритій міжнародній торгівлі та інвестиційним системам, які сприяють миру, процвітанню та можливостям для всіх. Для досягнення цієї мети МТП поєднує глобальний вплив і досвід у захисті інтересів, діяльності зі встановлення стандартів, вирішенні комерційних суперечок і наданні глобальних послуг.

МТП займається дослідницькою діяльністю, а також розробляє правила ведення бізнесу, стандарти та керівні принципи, які можуть застосовуватись представниками приватного сектору по всьому світу, зокрема: Інкотермс, типові міжнародні комерційні договори, уніфіковані правила щодо застосування інструментів торгового фінансування, практики арбітражу тощо [4].

МТП підтримує міжнародне співтовариство через сприяння міжнародній торгівлі та надання практичних інструментів і послуг для адаптації та вирішення викликів глобалізації, для більш інклюзивного та сталого майбутнього.

Наявність міжнародних стандартів сприяє зменшенню бар'єрів у міжнародній торгівлі. Відповідно діяльність *Міжнародної організації зі стандартизації* (*International Organization for Standardization, ISO*) є надзвичайно важливою. Вона була заснована у 1947 р. і має штаб-квартиру в Женеві (Швейцарія). Організація розпочала діяльність у 1920-х рр. як Міжнародна федерація національних асоціацій стандартизації. Після призупинення діяльності під час Другої світової війни Координаційний комітет стандартів ООН запропонував новий глобальний орган стандартизації, і таким чином була створена Міжнародна організація зі стандартизації. Вона є незалежною неурядовою міжнародною організацією, членами якої наразі є 169 національних органів стандартизації (провідні організації зі стандартизації у своїх країнах; є лише один член від країни). Хоча окремі особи та компанії не можуть стати членами ISO, експерти галузі можуть співпрацювати з нею різними способами.

Члени Міжнародної організації зі стандартизації щорічно зустрічаються на Генеральній асамблеї для обговорення стратегічних цілей організації. Крім того, існує рада з 20 осіб із змінним членством, яка забезпечує керівництво та управління організацією.

Основне завдання Міжнародної організації зі стандартизації – розробка та публікація стандартів для широкого кола продукції, матеріалів і процесів (стандарти Міжнародної організації зі стандартизації охоплюють усі сфери: від виробництва та охорони здоров'я до навколишнього середовища та технологій) [5].

Міжнародна організація зі стандартизації відіграє важливу роль у сприянні світовій торгівлі, надаючи загальні стандарти для різних країн. Ці стандарти призначені для того, щоб продукти та послуги, що виробляються та продаються, були безпечними, надійними та якісними.

Окрім розробки стандартів, Міжнародна організація зі стандартизації також публікує технічні звіти, технічні специфікації, загальнодоступні специфікації, технічні виправлення та посібники.

Загалом діяльність Міжнародної організації зі стандартизації є невід'ємною частиною сучасної глобальної економіки та торгівлі. Її внесок полягає у створенні спільних правил, які сприяють взаєморозумінню, якості та безпеці продукції, а також розвитку інновацій та сталого розвитку.

Таким чином, сьогодні міжнародні організації, що регулюють міжнародну торгівлю, намагаються забезпечити збалансований підхід до розвитку торговельних відносин, сприяють зростанню економік, створенню робочих місць та забезпеченню сталості. Спільні зусилля з покращення торговельних відносин вирішили багато викликів, пов'язаних з торговельною політикою країн, і допомогли створити сприятливий клімат для розвитку глобальної економіки. Організуючи координацію та багатостороннє регулювання міждержавних торгово-економічних відносин, міжнародні організації сприяють стабільності та ефективності світового економічного середовища.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Система багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі; теорія міжнародних режимів; обмежувальна ділова практика; зовнішньоторговельна політика держави; Світова організація торгівлі (СОТ); лібералізація зовнішньоторговельної політики; політика вільної торгівлі; протекціонізм; неопротекціонізм; реторсії; репресалії; автаркія; Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД).

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що таке система багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі?
2. Які існують рівні багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі?
3. Назвіть складові обмежувальної ділової практики.
4. У чому сутність зовнішньоторговельної політики держави?
5. Назвіть причини, що визнають правомірними протекціоністські заходи.

6. У чому сутність реторсій та репресалій?
7. Назвіть види державної політики у сфері зовнішньої торгівлі.
8. У чому різниця між тарифним та нетарифним протекціонізмом?
9. Назвіть характерні риси неопротекціонізму ХХІ століття.
10. Схарактеризуйте діяльність міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Певний курс дій урядових і владних структур, використання принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення національних цілей та реалізація національних інтересів, – це:

- д) обмежувальна ділова практика;
- е) зовнішньоторговельна політика держави;
- ж) лібералізація зовнішньоторговельної політики;
- з) політика вільної торгівлі.

2. Сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби, – це:

- а) обмежувальна ділова практика;
- б) зовнішньоторговельна політика держави;
- в) лібералізація зовнішньоторговельної політики;
- г) політика вільної торгівлі.

3. Розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародної торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних – це:

- а) обмежувальна ділова практика;
- б) зовнішньоторговельна політика держави;

- в) лібералізація зовнішньоторговельної політики;
- г) політика вільної торгівлі.

4. Державне невтручання у зовнішню торгівлю, тобто розвиток торгівлі на основі дії вільних ринкових сил попиту і пропозиції – це:

- а) обмежувальна ділова практика;
- б) зовнішньоторговельна політика держави;
- в) лібералізація зовнішньоторговельної політики;
- г) політика вільної торгівлі.

5. Політика поширення протекціоністських заходів не тільки на обмеження іноземної конкуренції на внутрішньому ринку, а й на забезпечення зовнішньої безпеки, підтримку конкурентоспроможності вітчизняних економічних суб'єктів, адаптацію, захист та підтримку їх на зовнішніх ринках – це:

- д) автаркія;
- е) реторсії;
- ж) неопротекціонізм;
- з) репресалії.

6. Політика відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням, – це:

- д) автаркія;
- е) реторсії;
- ж) неопротекціонізм;
- з) репресалії.

7. Примусові заходи, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої, – це:

- а) автаркія;
- б) реторсії;
- в) неопротекціонізм;
- г) репресалії.

8. Обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій, – це:

- а) автаркія;
- б) реторсії;
- в) неопротекціонізм;
- г) репресалії.

9. Наступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі є:

- а) ЮНКТАД;
- б) ЮНСІТРАЛ;
- в) СОТ;
- г) Міжнародна торгова палата.

10. Основною метою якої організації є усунення або зменшення правових перешкод для потоків міжнародної торгівлі та поступова модернізація і гармонізація торгових законів?

- а) СОТ;
- б) ЮНСІТРАЛ;
- в) ЮНКТАД;
- г) Всесвітня митна організація.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. / 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с. Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17818>
2. Міжнародна торговельна діяльність : підручник / Наук. ред. В. В. Рокоча. – Київ : ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", 2018. – 696 с.
3. About Bureau International des Expositions – BIE. URL : <https://www.bie-paris.org/site/en/>
4. About International Chamber of Commerce – ICC. URL : <https://iccwbo.org/about-icc-2/>.

5. About International Organization for Standardization – ISO. URL : <https://www.iso.org/about-us.html>
6. About UNCITRAL – UNCITRAL. URL : <https://uncitral.un.org/en/about>.
7. About UNCTAD – UNCTAD. URL : <https://unctad.org/about>.
8. Discover the World Customs Organization – WCO. URL : <https://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/discover-the-wco.aspx>.
9. Rahman Md. Ashabur. The Inceptions of the World Trade Organization (WTO) in Escalating International Trade. 2023 URL : <https://ssrn.com/abstract=4519007> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4519007>
10. The World Trade Organization – The WTO. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm

ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 12.1. *Митний тариф як інструмент регулювання зовнішньої торгівлі*
- 12.2. *Митні союзи та зони вільної торгівлі у глобальній економіці*
- 12.3. *Класифікація інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі*
- 12.4. *Практика використання заходів тарифного та нетарифного регулювання в межах СОТ*

12.1. МИТНИЙ ТАРИФ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Сучасна система протекціоністських заходів, спрямована на створення національним виробникам найбільш сприятливих умов на внутрішньому і зовнішньому ринках, охоплює різні **напрями**, серед яких найбільш вагомими є:

1) **митне обкладення (тарифні бар'єри)**, що передбачає використання протекційних мит для обмеження ввезення в країну або вивозу з неї певних видів продукції. Для полегшення національним виробникам конкуренції з іноземними фірмами, як правило, встановлюються високі митні збори при імпортуванні готової продукції і напівфабрикатів, особливо предметів розкоші, і нижчі – при імпорті сировини і матеріалів;

2) нетарифні бар'єри, які є сукупністю прямих та непрямих обмежень зовнішньоекономічної діяльності за допомогою розгалуженої системи економічних, політичних і адміністративних методів.

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи.

Під **митним тарифом** маються на увазі такі поняття:

- систематизований перелік ставок мит;
- інструмент торговельної політики та державного регулювання внутрішнього ринку;
- ставка мита, що підлягає сплаті при ввезенні (вивезенні) певного товару на митну територію країни (збігається з поняттям мита).

Мито – це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави.

Основні цілі використання митних тарифів:

- раціоналізація структури товарів, що ввозяться в країну;
- підтримання раціонального співвідношення ввезення та вивезення товарів, валютних доходів та витрат на території держави;
- захист національних виробників від небажаної конкуренції;
- створення умов для прогресивних змін у структурі виробництва та споживання товарів;
- поповнення доходів держави;
- забезпечення умов полегшення доступу національним експортерам на ринки інших країн.

Основними функціями мит є такі:

- фіскальна, відноситься як до імпортних, так і експортних мит;
- захисна, відноситься до імпортних мит, оскільки держава за їхньою допомогою захищає вітчизняних виробників від іноземних;
- балансувальна, відноситься до експортних мит, запобігає небажаному експорту.

Мита класифікуються за наступними напрямками:

I. За напрямком руху товару:

- **імпортні** – зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;

- **експортні** – перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються значно рідше, зазвичай коли спостерігається недостача тієї чи іншої продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях;

- **транзитні** – мито, що накладається на товар, що перевозиться територією цієї країни. Мета цих мит – забезпечити додаткові надходження до бюджету.

II. За способом встановлення:

- **адвалорні** – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару. Середній рівень ставок адвалорних мит – 6 %;

- **специфічні** – встановлюються в абсолютному виразі на одиницю виміру;

- **комбіновані (змішані)** – установлюються двома способами, відзначеними вище.

III. За ставкою мита:

- **максимальні** – без узгодження з іншими країнами на підставі законодавчих актів або адміністративних розпоряджень виконавчої влади;

- **мінімальні** – установлюються відповідно до двосторонніх і багатосторонніх договорів. Ці мита іноді називають конвенціональними (договірними);

- **ставки преференційних мит** – величина яких нижче мінімальних ставок, установлюються для країн-партнерів за участю в регіональних об'єднаннях.

IV. За напрямком дії мит:

- **преференційні** встановлюються з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною;

- **сезонні** тарифи встановлюються для регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру (сільськогосподарською). Зазвичай термін їхньої дії не перевищує кілька місяців на рік, і на цей час дія звичайних ставок тарифів на товар припиняється;

- **дискримінаційні** (*антидемпінгові, компенсаційні*) встановлюються з метою обмежити експорт чи імпорт товарів із певної країни і які є реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень.

Варто зауважити, що спеціальні антидемпінгові та компенсаційні мита не належать до мит, оскільки: а) за класифікацією СОТ відносяться до нетарифних заходів; б) діють не для всіх країн, а лише для однієї країни або для однієї компанії, проти якої запроваджується такий захід. Проте їхня сплата, стягнення та повернення здійснюється за правилами, встановленими для мит у рамках СОТ.

V. За характером походження:

- **автономні** тарифи встановлюються країною незалежно від інших суб'єктів світової торгівлі;
- **конвенційні** (*договірні*) тарифи встановлюються країною відповідно до зобов'язань, прийнятих на себе в межах міжнародних угод.

VI. За типами ставок:

- **постійні** – не змінюються в залежності від обставин;
- **змінні** – можуть змінюватись у встановлених органами державної влади випадках.

VII. За способом обчислення:

- **номінальні** – тарифні ставки, зазначені у митному тарифі;
- **ефективні** – реальний рівень мит на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпортні вузли та деталі товарів.

Системи тарифного регулювання, що застосовуються більшістю країн, ґрунтуються на подібних принципах. Істотний вплив на політику в цьому питанні надає діяльність міжнародних організацій, що визначають, що таке митний тариф, та формують ключові нормативні акти, що лягають в основу національних законодавчих положень.

12.2. МИТНІ СОЮЗИ ТА ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Митний союз (МС) – форма міжнародної інтеграції, за якої передбачається угода держав (форма міждержавної угоди) про скасування мит у торгівлі між ними, а також форма колективного протекціонізму (захисту внутрішніх ринків) від третіх країн.

Найбільш досконалою формою митного союзу є угода двох чи більше держав про скасування митних кордонів між ними та утворення території, на якій застосовується єдине митне законодавство.

Митні союзи мають такі *характеристики*:

- загальна митна територія;
- застосування єдиного імпортного чи експортного митного тарифу щодо третіх осіб;
- режим вільної торгівлі, який не допускає будь-яких тарифних та нетарифних обмежень (ліцензування, квотування) у взаємній торгівлі;
- спрощення та подальше скасування митного контролю на внутрішніх митних кордонах та поетапна ліквідація внутрішніх митних кордонів (бар'єрів);
- однотипні (узгоджені) механізми регулювання економіки;
- єдині органи управління.

До найбільш представницьких світових прикладів практики застосування митних союзів належить Європейський Союз, якому притаманні такі ознаки:

- формування зони вільної торгівлі на території всіх країн – учасниць митного союзу;
- створення спільного митного простору;
- прийняття єдиного законодавства митного союзу, що регулює митні правовідносини;
- застосування єдиної тарифної політики для взаємин з країнами, які не є учасниками союзу;
- наявність загальної системи заборон та обмежень;
- загальний бюджет для стягування мит та зборів;

- об'єднання національних митних органів у централізовану наддержавну систему;

- наявність вищої судової інстанції, рішення якої має обов'язковий характер для всіх учасників і має гарантії його виконання.

Однак така інтеграція характерна не для всіх митних союзів. В історії та сучасній практиці має місце застосування митних союзів, в основі яких знаходиться договір двох і більше держав, які уклали між собою на взаємовигідних умовах угоду про співробітництво в галузі економіки, за якої у державах-учасницях скасовуються мита, податки та збори, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі. У межах преференційних договорів держави – учасники угоди встановлюють тарифні пільги у вигляді повного звільнення від сплати мит при ввезенні на їхню митну територію товарів, вироблених на території країн-учасниць.

У цьому випадку митний союз слід характеризувати такими **ознаками**:

- застосуванням взаємних тарифних пільг;
- застосуванням узгоджених тарифів;
- застосуванням узгоджених тарифних преференцій;
- застосуванням взаємних митних пільг.

Класифікація митних союзів, що застосовуються у світовій практиці:

- митні союзи з високим ступенем інтеграції (характеризуються єдиною митною територією, відсутністю внутрішніх митних бар'єрів, єдиним митним законодавством, єдиним митним тарифом, єдиною системою митних органів тощо);

- митні союзи із середнім ступенем інтеграції (характеризуються єдиною митною територією, що одночасно допускає наявність митних бар'єрів на внутрішніх кордонах, а також узгодженим митним законодавством держав – учасниць союзу, узгодженим митним тарифом, що допускає значні вилучення за національною ознакою, та системою митних органів, що діє на національному рівні);

- преференційні митні союзи;
- зони вільної торгівлі.

Ознаки, властиві такій формі міжнародного економічного співробітництва, як митний союз, можна поділити на дві групи: обов'язкові (базові) та необов'язкові (залежно від ступеня інтеграції).

До базових ознак митного союзу належать:

- взаємне звільнення від мит товарів, що надходять з території держав – учасниць митного союзу;
- формування єдиних узгоджених тарифів щодо товарів, що надходять з території третіх країн;
- надання тарифних преференцій.

До необов'язкових ознак митного союзу належать:

- створення вільного руху товарів, що надходять з території держав – учасниць митного союзу;
- формування єдиної митної території;
- ліквідація (демонтаж) митних кордонів;
- ліквідація технічних та інших бар'єрів для руху товарів;
- формування єдиного наднаціонального законодавства;
- створення централізованої системи митних органів та наднаціональних структур управління цими органами;
- наявність єдиного бюджету.

Світовий досвід свідчить, що митні союзи створюють сприятливі умови для розвитку торгівлі, виробництва, сприяють зміцненню як економічних, так і політичних зв'язків держав, об'єднаних спільними економічними інтересами.

Особливе місце у світовій практиці міжнародної торгівлі займають зони вільної торгівлі як форма міжнародного економічного співробітництва. Формування зони вільної торгівлі виходить із застосування єдиної митно-тарифної політики, отже, може розглядатися як початковий вид митного союзу.

Зона вільної торгівлі (ЗВТ) – це тип міжнародної інтеграції двох і більше держав, які уклали між собою на взаємовигідних умовах угоду про співробітництво в галузі економіки, за якої у країнах – учасниках угоди скасовуються мита, податки та збори, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі, ліквідуються внутрішні митні бар'єри.

Водночас за кожною державою – учасницею угоди зберігається право на самостійне та незалежне визначення режиму торгівлі стосовно третіх країн. Найчастіше умови зони вільної торгівлі поширюються попри всі товари, крім продуктів сільського господарства.

Зона вільної торгівлі може координуватися невеликим міждержавним секретаріатом, але зазвичай обходяться без нього, а основні параметри свого розвитку узгоджують на періодичних нарадах керівників відповідних відомств.

Між державами-учасницями угоди про зону вільної торгівлі можуть зберігатися митні кордони та митні установи, які контролюють походження товарів, що перетинають їхні державні кордони, з метою контролю товаропотоків із третіх країн. Водночас за кожною державою-учасницею зберігається право на самостійне та незалежне визначення режиму торгівлі по відношенню до третіх держав або союзів.

Зони вільної торгівлі різняться між собою за низкою суттєвих параметрів, а саме:

- кількість країн-учасниць;
- порівняльні розміри національних економік країн;
- різні рівні економічного розвитку;
- галузеве та товарне охоплення режимом;
- характер впливу на національну економіку;
- тривалість періоду переходу до вільної торгівлі;
- ступінь реальної економічної взаємозалежності країн;
- роль політичного чинника;
- традиції, цінності, норми регіонального інтеграційного процесу.

Водночас світова практика створення та функціонування таких зон свідчить, що, незважаючи на існуючі між ними відмінності, їх поєднує ціла низка загальних закономірностей, які слід враховувати, створюючи нові зони вільної торгівлі.

По-перше, створення ЗВТ має мати досить глибокі передумови економічного, соціального, політичного, історичного, регіонального та іншого характеру. Серед економічних передумов насамперед це високий рівень взаємної торгівлі у загальних показниках регіональної торгівлі.

По-друге, світова економічна практика підтверджує загалом позитивний характер впливу вільної торгівлі на соціально-економічний розвиток країн-учасниць. При цьому взаємовигідність переходу до нової моделі співробітництва необов'язково передбачає однакову вигоду. Обсяги та співвідношення позитивних ефектів, що виникають, для окремих країн різняться між собою, що обумовлено відмінностями у структурах виробництва та взаємної торгівлі, ефективністю використання ресурсів, здатністю виробників країн адаптуватися до нових умов торгівлі тощо.

По-третє, майже всі угоди про вільну торгівлю, особливо на початкових етапах, характеризуються неповнотою режиму. Ця неповнота може виявлятися в такому:

- асиметричності взаємного відкриття ринків;
- збереженні за окремими країнами, як правило, менш розвиненими, права використання за певних умов нетарифних обмежень;
- поетапності відкриття ринків, виключення з режиму чутливих галузей, груп товарів та окремих товарів (енергоресурси, автомобілі, сільськогосподарські товари, продукція чорної металургії тощо).

По-четверте, у глобальній економіці з'явилися комплексні форми вільної торгівлі, не схожі на традиційні, коли такі угоди збагачуються за рахунок сприяння руху інших факторів виробництва (послуги, робоча сила, капітал) та нових сфер регулювання (конкуренція, державні закупівлі, взаємне визнання стандартів, питання демпінгу, субсидій, інтелектуальної власності тощо).

В умовах глобальної економіки вже сформовано основні центри тяжіння зон вільної торгівлі (Європа, Азія, Північна та Південна Америки). Ємні структурно розвинені ринки окремих країн чи митних союзів є дуже привабливими для експортерів з інших держав, вони стали своєрідними «хабами» вільної торгівлі, що визначають основні потоки та більшість умов сучасної міжнародної торгівлі.

12.3. КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Заходи нетарифного регулювання отримали активне використання з середини 1970-х рр., коли в умовах складної та жорсткої конкуренції тарифні заходи втратили своє вирішальне значення і виникла ціла низка засобів зовнішньоекономічної політики, які не входять до групи тарифних обмежень, але через функції, що ними виконуються, стали відігравати роль регуляторів зовнішньоторговельного обороту. Більшість цих заходів, що отримали назву нетарифних, є «хитрощами», які можуть ускладнювати діяльність іноземних конкурентів.

Ступінь впливу держави на міжнародну торгівлю за останні роки значно зріс внаслідок значного розширення форм і методів нетарифних торгових обмежень. За різними оцінками сьогодні їх нараховується більше ніж п'ятдесят видів. Нетарифні методи обмеження торгівлі особливо часто використовують розвинені країни. На початок ХХІ ст. в середньому 15 % товарів, що імпортуються країнами ЄС, США і Японією, підпадали під основні нетарифні обмеження: імпортні квоти, добровільні обмеження експорту і антидемпінгові заходи. Оскільки вони є менш відкритими, ніж митні збори, нетарифні бар'єри надають більше можливостей для довільних дій урядів і створюють значну невизначеність у міжнародній торгівлі.

З появою та розвитком нетарифного протекціонізму в рамках СОТ було зроблено спроби максимального зниження негативного ефекту від їхнього застосування. Початковим посилом стало прагнення взагалі скасувати нетарифні заходи, що є неможливим, оскільки вони, як було зазначено вище, є внутрішніми адміністративними правилами і мають у деяких випадках історичні, релігійні, соціальні передумови для запровадження.

Нетарифні бар'єри поділяються на три групи.

I. ***Міри, спрямовані на пряме обмеження імпорту***, з метою захисту певних галузей національного виробництва: квоти (контингенти), ліцензії, компенсаційні збори, імпортні депозити, державна система розміщення замовлень, а також міри контролю за цінами тощо.

Під **квотами (контингентами)** розуміють обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару на певний період. У випадку встановлення квоти на рівні 0 має місце **ембарго**, тобто заборона на імпорт або експорт. Квота може бути встановлена на рівні, вищому за можливі імпорт або експорт. Тоді вона не є обмеженням, а слугує тільки способом контролю за рухом того або іншого товару.

Експортні квоти застосовуються рідко, тільки у випадку гострого дефіциту даної продукції в країні, а також для досягнення політичних цілей (дискримінаційний характер).

Імпортні квоти застосовуються для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, скорочення безробіття, поліпшення платіжного балансу, контролю за рухом товарів. Існують квоти **глобальні**, установлювані на імпорт певного товару з усіх або з групи країн, і **сезонні**. Наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт деяких сортів сиру, шоколаду, бавовни, горіхів, морозива, кави, сталі тощо.

Однією з різновидів квот є **«добровільне» обмеження експорту**, що поширюється на продукцію в основному галузей, що знаходяться в кризовому стані, і засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити або, принаймні, не розширювати об'єм експорту, прийнятий в межах офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару. «Добровільність» у цьому випадку відносна, тому що подібні угоди підписуються під політичним тиском імпортерів або під впливом загроз застосувати більш жорсткі протекціоністські заходи. Обсяг «добровільного» обмеження експорту встановлюється за окремими видами товару на певний період. На початок ХХІ ст. близько 15 % імпорту розвинених країн стримувалося угодами про «добровільне» обмеження експорту.

Іншим різновидом квот є так звані **тарифні квоти**. У межах установлених квот товари імпортуються без стягування мит, а при імпорті понад даний ліміт стягуються високі мита. Наприклад, у США подібними мірами регулюється імпорт молока, риби, картоплі та деяких типів мотоциклів.

Квоти звичайно розподіляються на основі **ліцензій**, що є в даному випадку дозволом на експорт або імпорт, який видається державою на проведення зовнішньоторговельних операцій із включеними у відповідні списки товарами.

Форми ліцензування:

- **індивідуальна ліцензія** – разовий дозвіл на імпорт (експорт) товару. Видається державним органом влади імпортеру (експортеру), є іменною (зазначено юридичну особу);
- **відкрита індивідуальна ліцензія** – дозвіл на імпорт (експорт) товару без обмеження кількості;
- **генеральна ліцензія** – дозвіл на імпорт (експорт) товару, що постійно діє, без обмежень як за кількістю, так і за часом (ліцензія є безособовою);
- **автоматична ліцензія** – дозвіл, що надається негайно після заявки на імпорт (експорт) товару.

Імпортний депозит – своєрідна застава у грошовій формі, яку імпортер має внести до банку перед закупівлею партії іноземного товару. Розмір цієї застави, термін, валюта фіксуються у кожній державі законодавчо. Це своєрідний кредит, який імпортер дає державі, але не отримує від нього відсотки. Через деякий час гроші повертаються імпортеру, в результаті чого витрати імпортера зростають.

Державна система розміщення замовлень – купівля державними підприємствами товарів, вироблених національними виробниками, навіть незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчими за імпортні.

Міри контролю за цінами, що націлені на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури і мита).

Компенсаційні мита, які є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі.

Антидемпінгові мита, які є тимчасовим збором у розмірі різниці між цінами продажу товару на внутрішньому і зовнішньому ринках, що вводиться країною-імпортером з метою нейтралізації негативних наслідків нечесної цінової конкуренції на основі демпінгу. Є різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгу.

Відповідно до положень СОТ, **демпінгом** вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару на внутрішньому ринку країни-експортера. **Нормальна вартість** – це ціна, встановлювана у звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання в країні, що експортує, або в країні його походження.

Демпінг кваліфікується як нечесна практика, коли встановлення низьких цін спрямоване на витіснення конкурента з ринку. При встановленні факту демпінгу визначається «нормальна вартість» товару та аналізуються два критерії: ціновий (або вартісний) та критерій економічної шкоди. Відповідно до цінового критерію, демпінг може констатуватися у разі, коли експортна ціна товару виявляється нижчою за його «нормальну вартість». Під другим критерієм демпінгу – економічними збитками – у світовій антидемпінговій практиці розуміється значний збиток, який завдається або може бути завданий імпортом демпінгового товару виробництву країни його ввезення.

Демпінгові санкції можуть бути різного характеру: демпінговий товар оподатковується антидемпінговим митом або експортеру знижується квота постачання товару на даний ринок, пропонується добровільно підвищити ціну або зменшити обсяг постачання.

II. **Міри адміністративного характеру**, що безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але призводять до аналогічного результату: митні формальності, технічні та санітарні стандарти і норми, вимоги до пакування і маркування тощо.

Паратарифні міри, до яких відносяться інші додаткові платежі, стягнуті при ввозі іноземних товарів: різні адміністративні, митні, гербові, статистичні, прикордонні збори, що так само, як і мита, сприяє обмеженню імпорту. Вони застосовуються в тих випадках, коли використання мита політично не вигідне, і встановлюються автономно, на відміну від мита, які, в основному, є договірними.

Охорона здоров'я і навколишнього середовища не є бар'єром у міжнародній торгівлі, але побічно може на неї впливати, коли до імпортованих товарів застосовуються **технічні бар'єри**, тобто перешкоди для імпорту іноземних товарів, що виникають у зв'язку з їхньою

невідповідністю національним стандартам, системам вимірювання та інспекції якості, вимогам техніки безпеки, санітарно-ветеринарним нормам, правилам упаковки та маркування, що спричиняє додаткові витрати, пов'язані зі зміною технології та одержанням відповідного сертифіката якості.

Технічні стандарти широко використовуються у міжнародній практиці щодо діаметра газових і водопровідних труб, напруги і частоти електрики в побутових і промислових мережах, частот радіо і телебачення, розмірів автомобільних шин тощо.

Інша група технічних бар'єрів пов'язана з інспекцією та перевіркою **якості товарів**. Вони застосовні при постачанні засобів транспорту, електрообладнання, електричних приладів, приладів та обладнання для харчової промисловості, фармацевтичних, хімічних тощо.

Технічні бар'єри пов'язані й із застосуванням заходів щодо **охорони навколишнього середовища** від забруднення.

Наступна група технічних бар'єрів – запровадження **санітарних та фітосанітарних норм та вимог охорони здоров'я**. Вони застосовуються щодо імпорту харчових товарів, сільськогосподарських продуктів, парфумерії та інших товарів, особливо жорсткі вимоги встановлюються щодо ввезення медикаментів.

Державна монополія зовнішньої торгівлі в цілому або на окремі товари.

Вимоги про вміст місцевих компонентів – законодавчо встановлена частка кінцевого продукту, яка повинна бути вироблена національними виробниками, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку.

III. **Інші міри**, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але дія яких найчастіше призводить саме до цього результату.

Фінансові міри, що передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі, спрямовані на зниження вартості товару, що експортується, і, отже, на зростання його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Під **експортними субсидіями** маються на увазі фінансові виплати, надані державою підприємствам для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на закордонних ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без скорочення прибутку.

Податкові пільги як опосередковане субсидування експорту надаються, як правило, в таких формах: повернення експортерам сум мита і податків, сплачених при імпорті сировини, комплектуючих чи товарів, необхідних для виробництва продукції на експорт; звільнення від сплати опосередкованих податків на сировину, комплектуючі чи товари, які використовуються у виробництві експортних товарів; дозвіл створення спеціальних фондів для розвитку експортного виробництва, що не оподатковуються; відстрочка сплати певних податків; надання права на прискорену амортизацію основного капіталу; надання знижок як самим експортерам, так і суміжним виробництвам та сферам діяльності, на електроенергію, транспортні тарифи тощо.

У розвинених країнах прийнято, що податки мають бути нейтральними стосовно зовнішньої торгівлі, тобто імпортовані товари повинні обкладатися внутрішніми податками так само, як і національна продукція. Однак на практиці ця умова виконується далеко не завжди. Але навіть якщо умова нейтральності внутрішніх податків стосовно зовнішньої торгівлі виконується, виникає проблема **подвійного оподаткування** при імпорті, тобто конкурентоспроможність даного товару знижується.

Кредитування експортерів – надання фірмам-експортерам через державні банки або спеціальні органи короткострокових і довгострокових кредитів. Такі методи державного заохочення експортного виробництва та експортування за сучасних умов стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце серед них належить прямому державному кредитуванню зовнішньоторговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приватного кредитування.

Держава може встановлювати **валютні обмеження**, тобто визначати спосіб використання валюти, а також зобов'язувати одержувати дозвіл на оплату у валюті. Наслідки ті самі, що і при кількісних обмеженнях.

Можуть застосовуватися й інші нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі, наприклад, використання внутрішніх фінансових та грошово-кредитних заходів тощо.

12.4. ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ЗАХОДІВ ТАРИФНОГО ТА НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В МЕЖАХ СОТ

Основою ГАТТ/СОТ є безумовний **режим найбільшого сприяння (РНС)**. Це означає, що всі члени СОТ зобов'язані надавати один одному такий самий сприятливий режим щодо використання та застосування всіх заходів у сфері зовнішньої торгівлі товарами, який вони надають будь-якій іншій країні, незалежно від того, є вона чи не є членом СОТ. Якщо член СОТ надає іншій країні більш сприятливий режим, наприклад, шляхом зниження імпортного тарифу на будь-який товар, він повинен безумовно поширити цей режим на інших членів.

Виняток щодо цього основного правила допускається лише за специфічних та певних обставин, зокрема за умов регіональних торгових угод для країн, що розвиваються, в умовах дії тимчасових звільнень від зобов'язань по СОТ, історичних преференціях, які існували до моменту набуття чинності положень СОТ, зокрема тих, що стосуються колоніальної епохи, і у відповідності з угодами про регіональну інтеграцію.

РНС вимагає, щоб члени СОТ не проводили дискримінаційної політики щодо інших членів. «Національний режим» є наслідком режиму найбільшого сприяння. Він вимагає, щоб до товарів, які пройшли митне очищення (надійшли на ринок), одразу було застосовано режим не менш сприятливий, ніж до однорідних товарів (аналогічних товарів національного виробництва). Це зобов'язання

поширити «національний режим» на товари, що ввозяться, застосовується більш конкретно у сфері:

- внутрішніх податків, наприклад, акцизні збори, податки з обороту тощо;
- урядових законів, правил та вимог, що впливають на внутрішню торгівлю, пропозиції на продаж, закупівлю, транспортування, розподіл чи використання таких товарів.

Один із ключових принципів СОТ полягає в тому, щоб захист національних галузей промисловості та сільського господарства досягався за допомогою тарифів, а не шляхом запровадження кількісних обмежень чи інших нетарифних заходів стримування імпорту. З метою сприяння поступовій лібералізації та стабільності торгівлі СОТ передбачає узгодження рівня тарифів шляхом переговорів між країнами-учасницями та включення узгоджених тарифних поступок до національних списків, що надає таким поступкам **«пов'язуючий» характер**, – надалі вони не можуть бути підвищені країною в односторонньому порядку.

У результаті восьми раундів багатосторонніх переговорів, проведених у рамках ГАТТ з 1947 р., тарифи в більшості розвинених країн світу стали «пов'язаними». У країнах, що розвиваються, ситуація з тарифними поступками різна. Небагато з цих країн зробили «пов'язаними» весь тариф (з небагатьма винятками), запровадивши досить високі ставки, які нерідко перевищують реальні ставки. При такому підході пов'язані ставки здебільшого фіксуються на відносно високому рівні.

На кінець 2021 року, за даними СОТ, рівень тарифного захисту серед найбільших країн світу (розвинених та тих, що розвиваються) в межах режиму найбільшого сприяння (РНС) був найменшим у США та Японії, а найбільшим – в Індії та Бразилії. Причому в Туреччині традиційно спостерігається найнижчий рівень пов'язаних тарифів при відносно високому загальному рівні тарифного захисту (табл. 12.1).

Таблиця 12.1

Застосування тарифного захисту у зовнішній торгівлі окремими країнами світу в межах СОТ, 2021

Країни та групи країн	Частка пов'язаних тарифів, %	Середньозважений рівень імпортного тарифу в РНС, %	Частка імпорту, не охоплена імпортним тарифом в РНС, %
ЄС	100	3,2	51,0
США	100	2,3	57,2
Японія	99,7	2,4	76,7
Велика Британія	100	4,1	48,2
Канада	99,7	3,3	69,4
Китай	100	3,2	54,3
Індія	74,3	12,6	5,8
Індонезія	96,1	5,6	36,4
Бразилія	100	10,0	18,1
Туреччина	50,5	4,6	38,0
Мексика	100	4,1	70,6
Саудівська Аравія	100	5,4	25,3

Джерело: [9].

У міру скорочення внаслідок переговорів загального рівня митних тарифів збільшується протекціоністська роль нетарифних методів.

Ставлення до використання нетарифних методів регулювання у світовій практиці є неоднозначним. З одного боку, СОТ офіційно ставить завдання максимально можливого скасування таких заходів та переходу до регулювання зовнішньої торгівлі виключно тарифними методами.

З іншого боку, всі країни світу, включаючи ті, які стали членами СОТ ще з початку її діяльності, широко використовують різноманітні форми нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. А деякі нетарифні заходи в принципі неможливо усунути, оскільки вони є проекцією заходів внутрішньої економічної політики на торговельно-економічні відносини з іншими країнами.

Нарешті, є й узаконені міжнародною торговою системою заходи нетарифного регулювання, наприклад, захисні заходи, які мають на меті запобігти або пом'якшити збитки, що завдаються національній економіці різким зростанням імпорту іноземних товарів, а також заходи, спрямовані на припинення недобросовісної конкуренції з боку іноземних експортерів.

Спільна робота з вироблення загальних принципів та правил поведінки у сфері нетарифного регулювання займає значне місце у діяльності СОТ (табл. 12.2).

Таблиця 12.2

Заходи нетарифного регулювання в межах СОТ

Інструмент регулювання	Угода з цього питання
Технічні бар'єри	Угода з технічних бар'єрів у торгівлі
Санітарні та фітосанітарні заходи	Угода щодо санітарних та фітосанітарних заходів
Ліцензування імпорту	Угода щодо процедури ліцензування імпорту
Оцінка митної вартості товару	Угода щодо оцінки митної вартості товару
Експортні субсидії та компенсаційні заходи	Угода щодо субсидій та компенсаційних заходів

Джерело: [7].

Угода з технічних бар'єрів у торгівлі обумовлює дотримання режиму найбільшого сприяння та національного режиму за технічної регламентації імпорту. Законними цілями під час використання цього методу регулювання визнаються такі: вимоги національної безпеки; запобігання обманній практиці; захист здоров'я та безпека людей, життя та здоров'я тварин та рослин, охорона навколишнього середовища.

Відповідно до угоди про санітарні та фітосанітарні заходи члени СОТ мають право вводити ці заходи, необхідні для захисту життя та здоров'я людей, тварин та рослин, за умови, що такі заходи не носять дискримінаційного характеру: відповідні закони, постанови, правила, вимоги та процедури, що охоплюють також вимоги до кінцевого продукту; методи обробки та виробництва; процедури випробування, інспектування, сертифікації та схвалення; карантинні правила, включаючи відповідні вимоги, пов'язані з перевезенням тварин, рослин або матеріалів, необхідних для їхньої життєдіяльності.

Угода про процедури ліцензування імпорту містить вимоги та правила цієї процедури. Сама процедура отримання ліцензії має бути максимально простою, інформація про всі вимоги є доступною для зацікавлених осіб. Виділяються автоматична та неавтоматична ліцензії. Причому ні та, ні інша не повинні використовуватися для

впливу на міжнародну торгівлю. У разі квотування імпорту за допомогою ліцензій ліцензійний орган повинен надавати інформацію про розмір квот, про видані квоти, про розподіл квот між країнами, про початок та закінчення процедури розподілу квот.

Відповідно до угоди щодо оцінки митної вартості товару як митна вартість товару повинна визнаватися ціна угоди за умови відсутності обмежень по території продажу та використання товару, додаткових умов купівлі товару, а також того, що покупець і продавець не пов'язані між собою (або їхній взаємозв'язок не впливає на ціну угоди). У разі неможливості застосування ціни угоди має використовуватися вартість аналогічних товарів, що експортуються та імпортуються цими країнами.

Відповідно до угоди щодо субсидій та компенсаційних заходів субсидія існує, коли надається фінансове сприяння урядом або будь-яким державним органом у межах території члена, тобто коли уряд: здійснює прямий переказ коштів (наприклад, у вигляді дотацій, позик або купівлі акцій) або бере на себе зобов'язання щодо переказу таких коштів (наприклад, гарантії по позиках); відмовляється від стягування або не стягує належні йому доходи; надає товари та послуги або закуповує товари; здійснює платежі до фондів для фінансування, або доручає, або наказує приватній особі виконувати одну чи кілька функцій з числа зазначених.

Ця угода також визначає процедуру розслідування та вирішення спорів з цього питання. Ряд субсидій не дає підстав для застосування заходів у відповідь. Цей перелік включає допомогу на дослідницьку діяльність; допомогу неблагополучним регіонам, за умови, що вона є неспецифічною; сприяння адаптації існуючих виробничих потужностей до змін вимог щодо охорони навколишнього середовища.

Класифікаційні схеми, які здобули міжнародне визнання, в наш час налічують близько 800 конкретних видів нетарифних заходів. Найбільш широко розповсюдженими є санітарні та фітосанітарні заходи, а також технічні бар'єри, що використовуються майже всіма країнами світу з року на рік на постійній основі (табл. 12.3).

Таблиця 12.3

Кількість діючих заходів нетарифного регулювання
у всьому світі в межах СОТ, 2021

Інструмент регулювання	Кількість, одиниць
Санітарні та фітосанітарні заходи	3496
Технічні бар'єри	3431
Антидемпінгові процедури	1972
Квотування	1636
Тарифні квоти	1274
Спеціальні заходи безпеки	652
Експортні субсидії	429
Компенсаційні заходи	235

Джерело: [8].

На кінець 2021 року у всьому світі діяло 1972 антидемпінгові заходи, у тому числі проти Китаю – 680. Найбільшу кількість антидемпінгових заходів у світі було ініційовано США – 486 (табл. 12.4).

При цьому, на кінець 2021 року найбільшу кількість антидемпінгових заходів було ініційовано найбільш розвиненими країнами світу у сукупності США, ЄС, Японією та Канадою стосовно: продукції металургії – 1007, продукції хімічної промисловості – 466, текстильної продукції – 128, деревини – 107 [9].

На цей же час країною, що стала світовим лідером з ініціювання компенсаційних заходів, стали США – 170 з 235, а країною, проти якої було введено більшість компенсаційних заходів у світі, став Китай – 141 [9].

Таблиця 12.4

Основні країни світу, якими було ініційовано
та проти яких було введено антидемпінгові заходи в межах СОТ, 2021

Країни-ініціатори	Кількість введених заходів	Країни-відповідачі	Кількість введених заходів
США	486	Китай	680
Індія	197	Республіка Корея	140
Бразилія	141	Індія	96
Туреччина	131	Китайський Тайбей	95
Китай	125	Таїланд	70
Канада	115	США	71
ЄС	109	Індонезія	66
Аргентина	107	Японія	65

Джерело: [9].

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Тарифні бар'єри; нетарифні бар'єри; митний тариф; мито; класифікація мит; митний союз; зона вільної торгівлі; квота; ліцензія; субсидія; демпінг; антидемпінгове мито; «добровільне» обмеження експорту; паратарифні міри; санітарні та фітосанітарні заходи; технічні бар'єри; податкові пільги; кредитування експортерів; демпінг.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Які групи інструментів регулювання зовнішньої торгівлі?
2. Що таке мито та митний тариф?
3. Назвіть цілі та функції митного тарифу.
4. За якими ознаками класифікуються мита?
5. Що таке митний союз та чим він відрізняється від зони вільної торгівлі?
6. Назвіть ключові характеристики митного союзу.
7. Надайте класифікацію зон вільної торгівлі.
8. За якими групами класифікуються нетарифні заходи?
9. Назвіть ключові характеристики нетарифних заходів.
10. У чому полягає «добровільне» обмеження експорту?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Митний тариф – це:
 - а) систематизований перелік ставок мит;
 - б) інструмент торговельної політики та державного регулювання внутрішнього ринку;
 - в) ставка мита, що підлягає сплаті при ввезенні (вивезенні) певного товару на митну територію країни;
 - г) всі відповіді правильні.
2. Основними функціями мит є такі:
 - а) фіскальна;
 - б) захисна;
 - в) балансувальна;
 - г) всі відповіді правильні.

3. Мита, що перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються, коли спостерігається недостача тієї чи іншої продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях – це:

- а) імпортні мита;
- б) експортні мита;
- в) транзитні мита;
- г) адвалорні мита.

4. Мита, що застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей – це:

- а) імпортні мита;
- б) експортні мита;
- в) транзитні мита;
- г) адвалорні мита.

5. Мита, що встановлюються у відсотках від ціни товару, – це:

- а) імпортні мита;
- б) експортні мита;
- в) транзитні мита;
- г) адвалорні мита.

6. Мита, що накладається на товар, що перевозиться територією цієї країни, – це:

- а) імпортні мита;
- б) експортні мита;
- в) транзитні мита;
- г) адвалорні мита.

7. Обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару на певний період, – це:

- а) квота;
- б) «добровільне» обмеження експорту;
- в) експортна субсидія;
- г) демпінг.

8. Ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару на внутрішньому ринку країни-експортера – це:

- а) квота;
- б) «добровільне» обмеження експорту;
- в) експортна субсидія;
- г) демпінг.

9. Фінансові виплати, надані державою підприємствам для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на закордонних ринках, – це:

- а) квота;
- б) «добровільне» обмеження експорту;
- в) експортна субсидія;
- г) демпінг.

10. Зобов'язання одного з торгових партнерів обмежити об'єми експорту, прийнятого в межах офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару, – це:

- а) квота;
- б) «добровільне» обмеження експорту;
- в) експортна субсидія;
- г) демпінг.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. / 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с. Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17818>
2. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
3. Міжнародна торговельна діяльність : підручник / Наук. ред. В. В. Рокоча. – Київ : ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", 2018. – 696 с.

4. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
5. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
6. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.
7. GATT documents – WTO. URL : https://www.wto.org/english/docs_e/gattdocs_e.htm
8. I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures – WTO. URL : <http://i-tip.wto.org/goods/default.aspx>
9. World Tariff Profiles 2022 – WTO. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_tariff_profiles22_e.pdf

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 13.1. Роль послуг у глобальній економіці та їхня класифікація*
- 13.2. Структура та динаміка міжнародної торгівлі послугами*
- 13.3. Механізми регулювання міжнародної торгівлі послугами на національному та міжнародному рівнях*
- 13.4. Генеральна угода з торгівлі послугами у системі міжнародної торгівлі*

13.1. РОЛЬ ПОСЛУГ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХНЯ КЛАСИФІКАЦІЯ

Економічне значення послуг у сучасній міжнародній торгівлі невідпинно зростає. Серед науковців поширеною думкою є те, що у ХХІ ст. послуги визначатимуть здатність країн та їхніх компаній конкурувати на міжнародних ринках.

По-перше, на зростання значення послуг у глобальній економіці, а також на збільшення обсягів міжнародної торгівлі послугами впливає вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій. Послуги стають все більш доступними на міжнародному рівні, оскільки багатьом типам постачальників послуг більше не потрібно бути фізично поряд зі своїми клієнтами під час надання своїх послуг.

По-друге, послуги відіграють важливу роль у ланцюзі створення доданої вартості. Оскільки все більше виробництв входить до глобальної моделі ланцюга створення доданої вартості, перетинаючи кордони

декількох країн під час переходу від сировини до готового продукту, послуги, необхідні для цієї міжнародної організації виробництва, стають більш поширеними, а їхня ефективність і надійність можуть визначати економічні результати країн і компаній.

Сфера послуг стає рушійною силою економічного розвитку. На ринку проявляються тенденції розвитку сукупної пропозиції «товар-послуга». У сучасних умовах розвитку ринку особливу роль набуває не лише сам товар, а й сукупність послуг, пов'язаних із розподілом матеріального потоку та подальшою його експлуатацією, тобто «сервісний супровід» матеріального потоку. Саме сервісне обслуговування матеріального потоку, підвищення якості послуг стають важливими чинниками успіху у конкурентній боротьбі.

Торгівля послугами є найдинамічнішим компонентом світової торгівлі протягом останніх 15 років. Вона перетворилася на ключовий елемент стратегій економічного зростання. Торгівля послугами відкриває шляхи для диверсифікації експорту для країн, що розвиваються, зменшуючи залежність від обмеженого асортименту товарів. Додатково диверсифікація експорту послуг може знизити вплив волатильності цін на сировину, що відіграє важливу роль у забезпеченні стійкості економіки.

Забезпечення доступу до високоякісних та сучасних послуг стає невід'ємною умовою для ефективного функціонування транскордонних виробничих ланцюгів та є ключовим елементом у підвищенні продуктивності національних економік. Послуги також є важливим фактором для підвищення експортних показників інших секторів, таких як промислове виробництво та сільське господарство.

Послуги з вищою доданою вартістю та масштабна торгівля послугами відіграють важливу роль у створенні нових високооплачуваних робочих місць у країнах, що розвиваються. Цей аспект є суттєвим для підтримки інклюзивного зростання, сприяючи можливостям працевлаштування для жінок, молоді та підприємців, а також для розвитку мікро-, малих та середніх підприємств.

Послуги, що надходять на зовнішній ринок, утворюють світовий ринок послуг. Він, у свою чергу, складається з низки більш вузьких

ринків: ліцензій і ноу-хау, інженерно-консультаційних послуг, послуг транспорту і зв'язку, туристичних послуг тощо. Велика різноманітність ринків послуг, що постійно зростає, як у географічному, так і в галузевому розрізах, постійно генерує нові можливості для комерційної діяльності на цих ринках. Причина криється у специфіці цього об'єкта міжнародної торгівлі.

Термін «послуга» вміщує неоднорідний діапазон переважно нематеріальних продуктів і видів діяльності, які важко охопити єдиним визначенням. Послуги також часто важко відокремити від товарів, з якими вони можуть бути пов'язані різною мірою, і вони часто є результатом виробничої діяльності, яка сприяє обміну товарами чи фінансовими активами.

Послугу можна вважати процесом, що поєднує одночасне надання одними суб'єктами благ та отримання їх іншими для задоволення їхніх потреб, переважно у нематеріальній формі та на комерційній основі, тобто *послуги* – це блага, що надаються у формі діяльності.

Послуги, на відміну від товарів, характеризуються тим, що вони можуть мати або не мати упредметненої форми (бути відчутними або невідчутними), вони не піддаються зберіганню, торгівля ними безпосередньо пов'язана з їхнім виробництвом.

Відчутні послуги можуть бути спрямовані:

- на тіло людини (охорона здоров'я, харчування, спорт тощо);
- на фізичні об'єкти та товари (вантажний транспорт, побутові послуги, будівництво тощо).

Невідчутні послуги можуть бути спрямовані:

- на розум людини (освіта, наука, культура, мистецтво, релігія тощо);
- на невідчутні активи споживача (фінансові, юридичні, страхові, банківські, інформаційні тощо).

Послуга стає предметом міжнародної торгівлі у разі, якщо її виробник і покупець – резиденти різних країн незалежно від місця здійснення операції.

Міжнародна торгівля послугами, на відміну від торгівлі товарами, де велику роль відіграє торговельне посередництво, заснована на

прямих контактах між виробниками і споживачами, тобто має відбутися зіткнення покупця і продавця послуги.

Торгівля товарами відрізняється від торгівлі послугами тим, що товар може бути вироблений в один час, а проданий в інший. Послуги ж, на відміну від товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганню, тобто виробництво послуги збігається з часом її надання (хоча оплата послуги може розходитися з часом її надання). Ключовим у торгівлі послугами є те, що в більшості випадків у якийсь момент повинне статися фізичне зіткнення покупця й продавця послуги. Лише в цьому випадку операція міжнародної купівлі-продажу послуги відбудеться. Через це міжнародна торгівля послугами вимагає або присутності за кордоном їхніх безпосередніх виробників (**мобільність виробника послуг**), або присутності іноземних споживачів у країні-виробнику послуг (**мобільність споживача послуг**).

У сучасних умовах механізм торгівлі послугами включає також **мобільний характер самої послуги** (телефонна розмова, міжнародна інтернет-конференція, телебачення, послуги інтернет тощо).

Міжнародна торгівля послугами має певні **особливості порівняно з традиційною торгівлею товарами**:

- послуги (на відміну від товарів) в основному виробляються і споживаються одномоментно, не підлягаючи зберіганню;
- послуги зазвичай є нематеріальними (хоча деякі послуги мають її у вигляді кінострічок, комп'ютерних програм на магнітних носіях, різної документації тощо);
- споживання деяких послуг вимагає фізичної присутності постачальника послуг і споживача/замовника, оскільки не всі послуги можна надавати цифровим способом/дистанційно (наприклад, надання готельних послуг вимагає, щоб готель знаходився там, де клієнт бажає зупинитися);
- не всі види послуг придатні для широкого залучення в міжнародний обіг (наприклад, комунальні послуги); деякі послуги в основному надаються державним сектором (наприклад, охорона здоров'я чи освіта), що створює додаткові обмеження для їхнього продажу;

- сфера послуг, як правило, більшою мірою захищена державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва;
- послуги часто регулюються суворіше, ніж товари: наприклад, деякі професійні послуги, такі як бухгалтерія, можуть бути пов'язані окремими національними законодавствами, що потенційно може обмежити надання послуг через кордони країн.

Міжнародна торгівля товарами і міжнародна торгівля послугами мають тісний зв'язок. Під час експорту та імпорту товарів надаються різноманітні послуги, починаючи з аналізу ринків і закінчуючи транспортуванням товарів. Варто зазначити, що в міжнародному обігу низка різновидів послуг можуть відображатися не повністю або взагалі включаються до експорту чи імпорту товарів. Іноді продаж послуг навіть називають «невидимим експортом».

Послуги зазвичай групують за різноманітними ознаками. Основними критеріями класифікації послуг є: суб'єкти, предмети і об'єкти послуг; механізм реалізації послуг; характер взаємин між учасниками ринку послуг.

Серед міжнародних організацій існують відмінності у категоризації послуг. Навіть найпоширеніші міжнародні класифікації мають різну кількість і зміст статей. Це спричиняє розбіжності у статистичних даних, що потрібно мати на увазі, досліджуючи світовий ринок послуг.

Варто зазначити, що міжнародні організації співпрацюють у цій сфері, намагаючись вирішити це питання. Так, існує Посібник зі статистики міжнародної торгівлі послугами, перше видання якого було опубліковано в 2002 році, а у 2010 році було спільно переглянуто учасниками Міжвідомчої робочої групи зі статистики міжнародної торгівлі послугами, уповноваженої Статистичною комісією ООН. Ця робоча група, скликана Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), включає представників Світової організації торгівлі (СОТ), Статистичного відділу ООН (UNSD), Міжнародного валютного фонду (МВФ), статистичного бюро Європейського Союзу (Євростат), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) і Всесвітньої туристичної організації, а також провідних експертів з Німеччини, Італії, Японії та США.

Класифікації послуг засновані на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, прийнятій ООН та визнаній у більшості країн світу. Відповідно до неї послугами вважаються всі товари, які вважаються такими, що не торгуються. Велика частина з них справді виробляється та споживається виключно у національних рамках.

Існує кілька різновидів класифікацій послуг, які відрізняються одна від одної підходами до визначення поняття послуги як предмета міжнародної торгівлі та, відповідно, їхньої вартісної оцінки.

Класифікація СОТ, відповідно до якої послугами вважаються всі товари, що не торгуються, включає понад 600 різновидів послуг [6].

За класифікацією ООН до послуг належать 160 видів послуг, які розділені на 12 основних розділів [4]:

1. ділові послуги – 46 видів;
2. послуги зв'язку – 25 видів;
3. будівельні та інжинірингові – 5 видів;
4. освітні – 5 видів;
5. дистриб'юторські (посередницькі) – 5 видів;
6. послуги з захисту довкілля – 4 види;
7. фінансові послуги, включаючи страхування – 17 видів;
8. послуги з охорони здоров'я та соціальні послуги – 4 види;
9. туризм та подорожі – 4 види;
10. послуги у галузі культури та спорту – 5 видів;
11. транспортні послуги – 33 види;
12. інші послуги.

Відповідно до **Керівництва щодо складання платіжного балансу МВФ**, шосте видання (BPM6) та Розширеної класифікації послуг платіжного балансу (EBOPS 2010), якими користуються практично всі країни, до складу послуг, що торгуються, входять 12 основних категорій послуг [3], а саме:

1. послуги з переробки матеріальних ресурсів;
2. послуги з технічного обслуговування та ремонту, що не віднесені до інших категорій;
3. транспортні послуги;

4. послуги, пов'язані з подорожами;
5. послуги з будівництва;
6. страхові та пенсійні послуги;
7. фінансові послуги;
8. послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності;
9. телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги;
10. інші бізнес-послуги;
11. послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги;
12. державні товари та послуги, що не віднесені до інших категорій.

Під час підготовки даних про міжнародну торгівлю послугами Євростат використовує класифікацію ВРМ6 МВФ та Керівництво ООН зі статистики міжнародної торгівлі послугами.

В аналітичних цілях величезна різноманітність послуг зазвичай групується за різними ознаками. У **Світовому банку**, наприклад, прийнятий розширювальний підхід до послуг, до числа яких включається і рух доходу [5]. Відповідно до даного підходу, послуги поділяються на:

- **факторні послуги** (*factor services*) – платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, перш за все капіталу і робочої сили (доходи на інвестиції, роялті і ліцензійні платежі);
- **нефакторні послуги** (*non-factor services*) – інші види послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги).

Очевидно також, що надання послуг у більшості випадків відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій в ту чи іншу країну. Тому у **відповідності зі способами доставки послуг** споживачу послуги поділяються на:

- **послуги, пов'язані з інвестиціями** (*investment-related services*), – банківські, готельні та професійні послуги;
- **послуги, пов'язані з торгівлею** (*trade-related services*), – транспорт, страхування;
- **послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями і торгівлею** (*trade-and-investment related services*), – зв'язок, будівництво, комп'ютерні та інформаційні послуги, особисті, культурні та рекреаційні послуги.

Як форма міжнародних економічних відносин міжнародна торгівля послугами в сучасних умовах набуває все більшого значення не тільки як доповнення до міжнародної торгівлі товарами або засоби її просування, а і як самостійна сфера економічної діяльності.

Послуги стали не лише джерелом значного економічного приросту, але і ключовим інструментом для забезпечення стійкості та різноманітності економічного потенціалу країн. Розвинені країни вже довгий час отримують вигоди від торгівлі послугами. Світовий досвід показав, що прискорений розвиток сфери послуг має низку значних переваг. Процес надання послуг зазвичай не вимагає такої кількості матеріальних витрат, з якими пов'язано виробництво товарів. У той самий час сфера послуг активно залучає до процесу виробництва трудові ресурси, сприяючи зростанню зайнятості, і характеризується значно вищою часткою доданої вартості. Отже, випереджаючий розвиток сфери послуг, зокрема експортних, є нині одним з найактуальніших завдань соціально-економічного розвитку країн, що розвиваються, і найменш розвинених економік. Торгівля послугами може надати їм значні можливості для зростання на основі експорту, ефективного використання своїх ресурсів та диверсифікації джерел доходу, припливу прямих іноземних інвестицій та інтеграції до глобальних ланцюгів створення вартості.

Важливо зазначити, що торгівля послугами виходить за межі лише економічних вигід. Вона впливає на важливі аспекти суспільства, забезпечуючи доступ до якісних інноваційних послуг та сприяючи створенню робочих місць для різних груп населення.

13.2. СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Під впливом глобалізаційних процесів та лібералізації торгівлі відбувається постійне збільшення обсягів міжнародної торгівлі послугами. Так, у 2006 р. світовий експорт послуг становив 3 трлн дол. США, а у 2022 р. він сягнув майже 7 трлн дол. США, тобто збільшився більше, ніж у 2 рази (рис. 13.1).

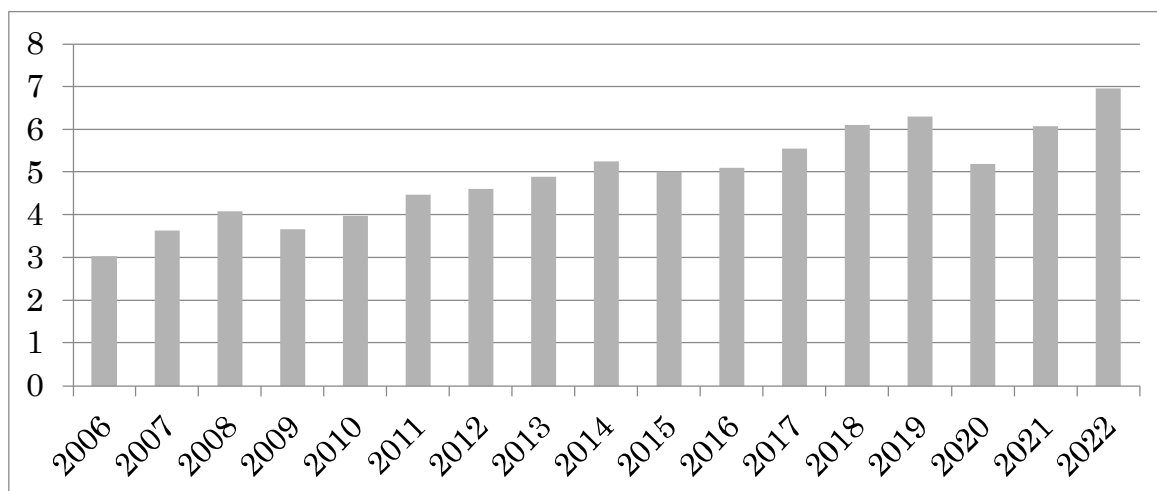


Рис. 13.1. Динаміка світового експорту послуг, трлн дол. США [9]

Звісно, під час криз відбувалися зменшення обсягів світового експорту послуг. Наприклад, міжнародна торгівля послугами постраждала від пандемії COVID-19 сильніше, ніж торгівля товарами. Найбільшого падіння зазнав експорт туристичних та транспортних послуг. За даними ЮНКТАД, у 2020 році відбулося зниження світового експорту послуг на 17,7 %, однак у 2021 р. показник вийшов на шлях відновлення й оцінювався в 6,1 трлн дол. США, що становило 6,3 % світового ВВП і 21,4 % загальної світової торгівлі товарами і послугами.

У цілому зростання світової торгівлі послугами протягом останніх десятиліть багато у чому пов'язано з впливом наступних **факторів**:

- розвиток науково-технічного прогресу, впровадження нових технологій. Торгівля послугами стала більш цифровою. Завдяки прогресу в ІКТ експорт комерційних послуг зріс майже втричі в період з 2005 по 2022 рік, причому експорт цифрових послуг зростав найшвидше, збільшившись майже в чотири рази;
- зростання відкритості національних економік;
- підвищення темпів економічного зростання у багатьох країнах світу, збільшення ділової активності, підвищення рівня життя та структури споживання населення, що викликало збільшення попиту на деякі послуги, наприклад, туристичні;
- лібералізація світової торгівлі послугами;
- деіндустріалізація розвинених країн і трансформація їхніх національних господарств в «економіки послуг»;

■ пов'язаність багатьох товарів і послуг між собою, у зв'язку з чим зростання міжнародної торгівлі послугами відбувається разом зі зростанням торгівлі товарами.

Існують регіональні відмінності у відновленні експорту послуг, хоча воно і спостерігалось у всіх групах країн (рис. 13.2).

Для будь-якої країни світу міжнародна торгівля послугами є важливою. Але економіки деяких країн є надзвичайно залежними від експорту послуг. Так, у 2021 році частка експорту послуг у ВВП перевищила 30 % у 22 економіках світу. Це або невеликі острови, де експорт подорожей є важливим, або інші малі економіки зі значним експортом ділових і фінансових послуг. Зокрема, Люксембург і Мальта мали експорт послуг на рівні 165 % і 110 % ВВП відповідно.

Найбільші темпи зростання було зафіксовано в країнах Центральної та Південної Америки, що розвиваються, де подорожі та транспортні послуги відіграють важливу роль і мають більше підстав для відновлення після пандемії. Зростання азіатських економік, що розвиваються, було не стільки спричинене відновленням подорожей, скільки значним зростанням експорту транспортних послуг, а також бізнес-послуг та страхування.

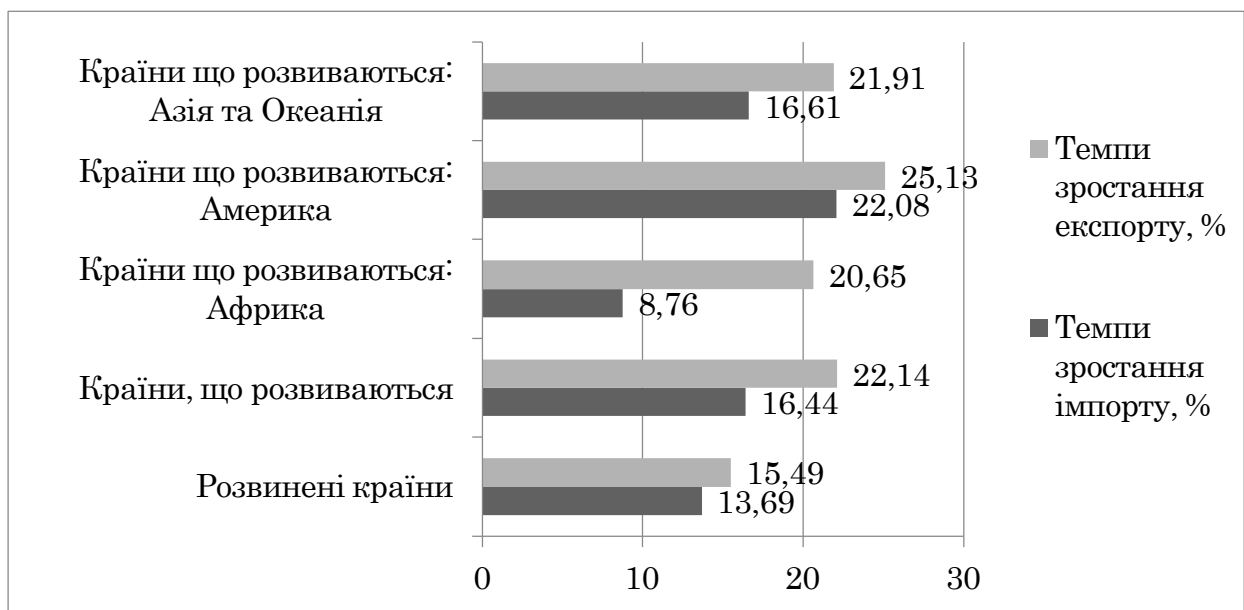


Рис. 13.2. Річні темпи приросту експорту та імпорту послуг за групами країн, 2021 р., % [9]

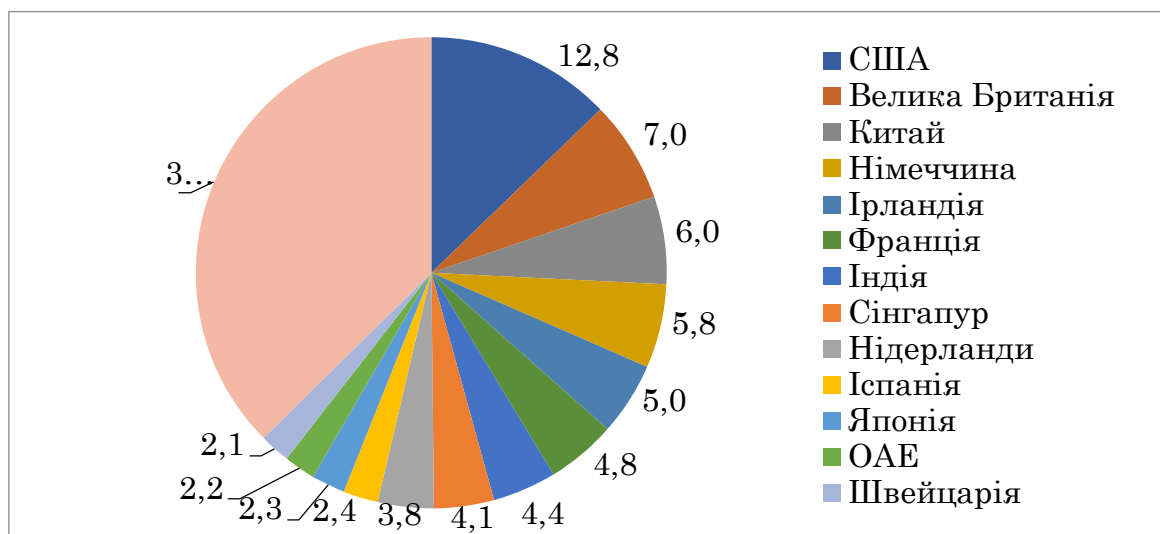


Рис. 13.3. Частка країн – провідних експортерів у світовій торгівлі комерційними послугами, 2022 р., % [10]

Варто зазначити, що експорт послуг здебільшого надходить з економічно розвинених країн. Проте останніми роками країни, що розвиваються, з метою диверсифікації та збільшення експорту прагнуть нарощувати саме експорт послуг. Серед провідних експортерів комерційних послуг у світі на США припадає 12,8 %, Велику Британію – 7 %, Китай – 6 %, Німеччину – 5,8 % (рис. 13.3).

Щодо імпорту комерційних послуг, першість також належить США, за ними слідує Китай, Німеччина, Ірландія та Велика Британія (рис. 13.4).

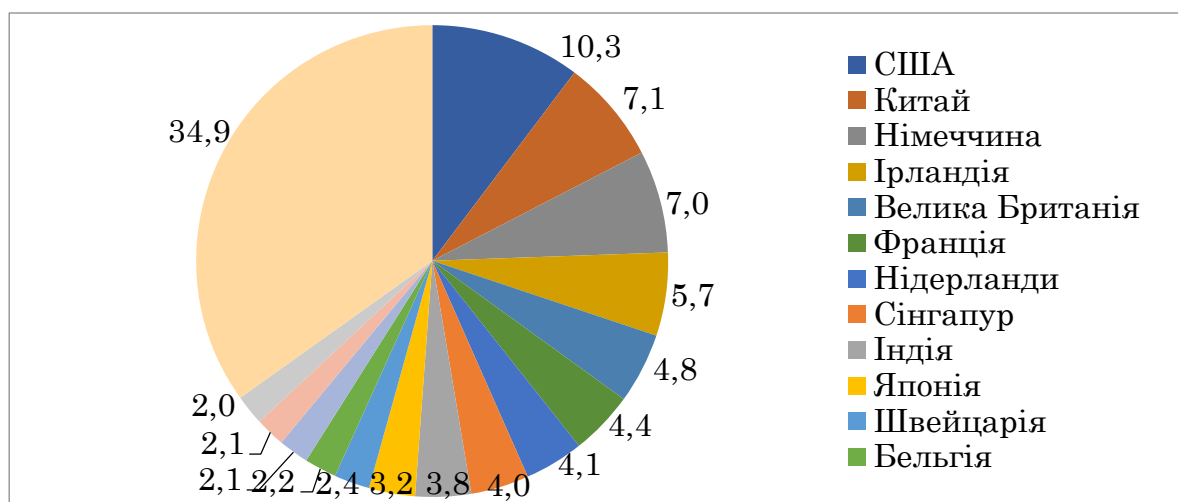


Рис. 13.4. Частка країн – провідних імпортерів у світовій торгівлі комерційних послуг, 2022 р., % [10]

Експорт комерційних послуг за період 2010–2022 рр. найшвидше зростав у Європі, а найменше зростання, за даними СОТ, спостерігалось в країнах СНД (табл. 13.1). Варто зазначити, що в зазначений період темпи зростання експорту послуг, пов'язаних з товарами, транспортних послуг, а також інших комерційних послуг були найбільшими у країнах Близького Сходу.

Таблиця 13.1

Зростання експорту комерційних послуг
за категоріями та регіонами, річна зміна у %

	Світ	Північна Америка	Центральна та Південна Америка	Європа	СНД	Африка	Близький Схід	Азія
Комерційні послуги								
2010–2022	5	4	3	5	2	3	н.д.	н.д.
2021	19	12	19	20	19	22	26	20
2022	15	16	40	11	6	31	47	14
Послуги, пов'язані з товарами								
2010–2022	6	1	6	7	-4	3	20	4
2021	13	-6	26	14	23	35	32	12
2022	9	14	17	8	-2	7	23	8
Транспортні послуги								
2010–2022	5	2	2	5	3	4	12	6
2021	38	15	25	32	17	18	42	62
2022	24	35	32	24	-1	28	65	15
Туристичні послуги								
2010–2022	1	1	3	2	2	0	н.д.	н.д.
2021	13	9	30	32	25	38	31	-32
2022	75	79	96	67	100	66	102	72
Інші комерційні послуги								
2010–2022	6	6	4	6	3	5	13	8
2021	16	12	12	16	19	14	18	17
2022	3	4	17	0	-6	7	15	8

Джерело: [10].

За даними СОТ, експорт комерційних послуг у 2022 р. складав 7043 млрд дол. США, з них транспортні послуги – 1481 млрд дол. США, туристичні – 1116 млрд дол. США, послуги, пов'язані з товарами, – 245 млрд дол. США, інші комерційні – 4202 млрд дол. США. Стосовно імпорту, комерційні послуги складали 6509 млрд дол. США, з них транспортні послуги – 1713 млрд дол. США, туристичні – 1034 млрд дол. США, послуги, пов'язані з товарами, – 185 млрд дол. США, інші

комерційні – 3576 млрд дол. США. Світова торгівля комерційними послугами за категоріями наведена в табл. 13.2.

Таблиця 13.2

Світова торгівля комерційними послугами за категоріями

	Вартість, млрд дол. США	Частка, %				
		2005	2010	2020	2021	2022
Експорт						
Комерційні послуги	7043	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:						
Послуги, пов'язані з товарами	245	3,4	3,3	3,9	3,7	3,5
Транспортні послуги	1481	22,1	21,0	16,8	19,5	21,0
Туристичні послуги	1116	26,6	24,7	10,9	10,4	15,8
Інші комерційні послуги	4202	47,9	51,1	68,4	66,4	59,7
Імпорт						
Комерційні послуги	6509	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:						
Послуги, пов'язані з товарами	185	2,6	2,2	3,2	3,1	2,8
Транспортні послуги	1713	26,7	25,8	21,2	24,6	26,3
Туристичні послуги	1034	25,6	23,2	11,5	11,0	15,9
Інші комерційні послуги	3576	45,1	48,7	64,2	61,3	54,9

Джерело: [10].

Отже, транспортні послуги і туристичні послуги мають найбільшу частку у світовій торгівлі послугами.

На транспортні послуги припадає 20–25 % сумарної вартості експорту міжнародних послуг. Транспортні послуги є специфічним товаром міжнародної торгівлі.

Завдяки транспорту відбувається переміщення товарів (вантажів) та пасажирів між країнами. Умови надання транспортних послуг та ціни на них можуть обговорюватися між зацікавленими сторонами або встановлюються самими перевізниками.

У залежності від виду транспорту, що використовується під час перевезень, транспортні послуги поділяють на: повітряні, автомобільні, залізничні, морські, річкові та трубопровідні.

Провідні країни-експортери та імпортери транспортних послуг відзначені у табл. 13.3.

Таблиця 13.3

Провідні країни – експортери та імпортери транспортних послуг

Країни	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	
	2022	2010	2022
Експортери			
ЄС	585,8	39,8	39,6
Китай	148,8	4,2	10,0
Сінгапур	101,6	4,7	6,9
США	91,0	9,3	6,1
Республіка Корея	51,9	4,7	3,5
ОАЕ	43,9	0,3	3,0
Індія	37,5	1,6	2,5
Туреччина	36,7	1,1	2,5
Гонконг, Китай	33,1	3,6	2,2
Велика Британія	32,6	3,6	2,2
Імпортери			
ЄС	509,0	29,8	29,7
Китай	168,8	6,5	9,9
США	157,6	9,1	9,2
Індія	108,9	4,8	6,4
Сінгапур	92,1	3,0	5,4
Японія	36,0	4,8	2,1
Республіка Корея	35,9	3,1	2,1
Велика Британія	34,6	2,7	2,0
Таїланд	27,5	1,9	1,6
Канада	27,3	2,2	1,6

Джерело: [10].

Важливе місце у світовій торгівлі комерційними послугами займає туризм. Туризм пов'язаний з переміщенням людини за межі її постійного місця проживання (терміном не більше 1 року) з метою оздоровлення, отримання вражень, відпочинку чи з іншою метою без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування.

Для багатьох країн туризм став тією галуззю бізнесу, що не лише приносить значний дохід, але й стимулює створення додаткових робочих місць, виробництво споживчих товарів, прискорює розвиток транспортної інфраструктури тощо.

Міжнародний туризм – це динамічна сфера зовнішньоекономічної діяльності. У 2022 році на його частку припало майже 16 % світового експорту послуг, а до пандемії COVID-19 вона становила 20–25 %. Основний обсяг ринку міжнародних туристичних послуг припадає на розвинені країни (табл. 13.4).

Таблиця 13.4

Провідні країни – експортери та імпортери туристичних послуг

	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	
	2022	2010	2022
Експортери			
ЄС	379,7	33,0	34,0
США	136,9	13,5	12,3
Велика Британія	68,2	4,0	6,1
ОАЕ	61,1	н.д.	5,5
Туреччина	41,2	2,3	3,7
Мексика	28,0	1,2	2,5
Канада	24,0	1,8	2,2
Саудівська Аравія	23,5	0,7	2,1
Австралія	23,1	3,4	2,1
Індія	21,4	1,5	1,9
Імпортери			
ЄС	308,0	31,4	29,8
Китай	117,7	...	11,4
США	115,3	9,7	11,1
Велика Британія	82,6	7,5	8,0
ОАЕ	27,8	1,3	2,7
Індія	25,9	1,2	2,5
Канада	24,4	3,6	2,4
рф	20,3	3,0	2,0
Україна	19,7	0,4	1,9
Республіка Корея	18,6	2,1	1,8

Джерело: [10].

Таким чином, сучасний стан світового ринку послуг характеризується низкою тенденцій: глобалізацією світового ринку послуг, неоднорідністю темпів зростання експорту комерційних послуг у різних регіонах, багаторічним переважанням транспортних та туристичних послуг у загальному обсязі світового експорту послуг, підвищенням ролі інформаційних та комп'ютерних послуг.

Міжнародна торгівля послугами сьогодні має величезне значення для глобальної економіки. Вона значно впливає на економічний ландшафт, створюючи нові можливості для розвитку та співпраці між країнами. Розширення доступу до міжнародного ринку послуг сприяє обміну знаннями, передовими технологіями та інноваціями, що є ключовими факторами підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. Інтеграція економік через міжнародну торгівлю послугами сприяє зростанню валового внутрішнього продукту та розбудові взаємовигідних відносин між національними економіками.

13.3. МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ

Міжнародна торгівля послугами може призводити до суперечок між державами або між державами та приватними компаніями. Для вирішення суперечок у міжнародній торгівлі послугами існують кілька **механізмів на міжнародному та національному рівнях**, які забезпечують справедливість і дотримання міжнародних правил та зобов'язань, у тому числі у сфері міжнародної торгівлі послугами:

1. **Світова організація торгівлі (СОТ).** СОТ має власний механізм вирішення спорів, який є одним із найважливіших елементів системи багатосторонньої торгівлі. Однією з основних угод СОТ є Генеральна угода з торгівлі послугами, яка має на меті створення правового режиму саме для міжнародної торгівлі послугами. Механізм СОТ також передбачає створення спеціальних панелей та Апеляційного органу, які розглядають спори між країнами-членами.

2. **Багатосторонні та двосторонні угоди.** Багато регіональних та двосторонніх торговельних угод включають положення щодо вирішення спорів. Наприклад, Угода про всебічне економічне і торговельне партнерство між ЄС і Канадою (СЕТА) передбачає створення спеціального арбітражного механізму для розгляду спорів між сторонами.

3. **Національне регулювання міжнародної торгівлі послугами.** Цей центр є частиною Світового банку і спеціалізується на вирішенні спорів між державами та іноземними інвесторами, забезпечуючи нейтральну платформу для арбітражу та медіації інвестиційних спорів.

Від заснування СОТ у 1995 році було зареєстровано понад 600 суперечок, з яких значна частина стосується торгівлі послугами, більшість з яких стосувалась фінансових послуг (рис. 13.5).

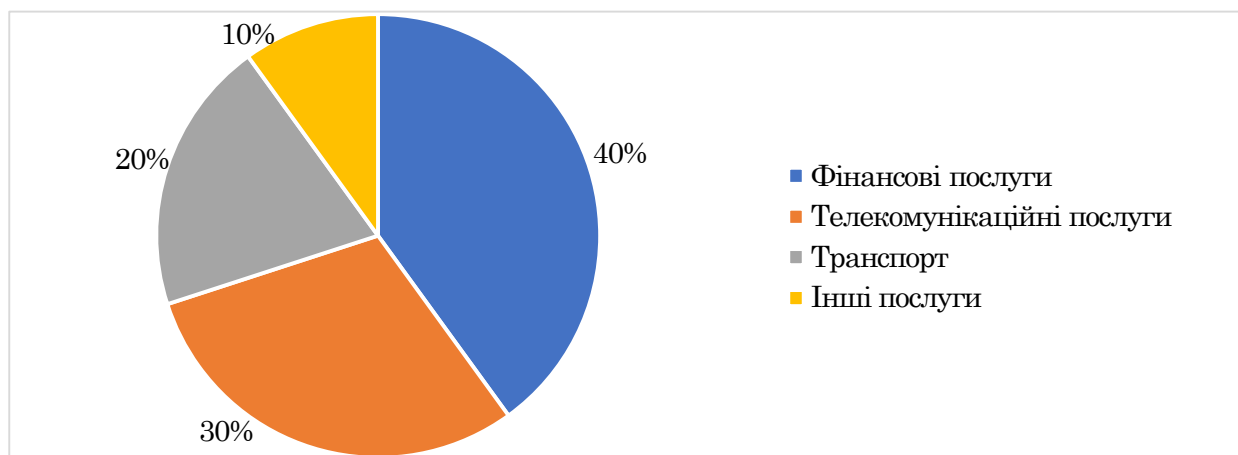


Рис. 13.5. Розподіл суперечок у торгівлі послугами за галузями [2]

Орган вирішення суперечок СОТ є ключовим механізмом для забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі. Він забезпечує прозорий та структурований процес розгляду спорів між країнами-членами. Процес розгляду суперечок у СОТ включає кілька етапів. Спочатку сторони намагаються вирішити суперечку шляхом консультацій. Якщо консультації не призводять до результату, створюється спеціальна панель для розгляду суперечки. Панель готує звіт, який може бути оскаржений в Апеляційному органі СОТ. Остаточне рішення є обов'язковим для виконання сторонами.

Окрім СОТ регулювання міжнародної торгівлі послугами здійснюється також через регіональні торгові угоди (РТУ), які можуть включати більш специфічні та детальні положення щодо певних секторів. Такі угоди часто передбачають додаткові зобов'язання і можуть включати механізми вирішення спорів та забезпечення захисту інвесторів у міжнародній торгівлі послугами (табл. 13.5).

Найчастіше у РТУ передбачається **додаткове регулювання** таких аспектів міжнародної торгівлі послугами:

- **Захист прав інвесторів.** Багато регіональних угод включають положення про захист прав інвесторів, що сприяє створенню сприятливих умов для іноземних інвестицій у секторі послуг, що може включати гарантії щодо недискримінації, справедливого та рівного режиму, а також захисту від незаконного вилучення майна.

Таблиця 13.5

Регіональні торговельні угоди та їхні особливості
щодо регулювання міжнародної торгівлі послугами

Угода	Основні положення	Особливості
Угода про всебічне економічне і торговельне партнерство між ЄС і Канадою (CETA)	Лібералізація торгівлі послугами, включаючи фінансові послуги, телекомунікації та професійні послуги	Взаємне визнання кваліфікацій, спрощення регуляційних процедур, захист інвестицій
Угода про економічне партнерство між Японією та ЄС (EPA)	Спрощення та лібералізація торгівлі послугами між країнами-учасницями	Усунення регуляторних бар'єрів, забезпечення прозорості адміністративних процедур
Транстихоокеанське партнерство (TPP)	Доступ до ринків послуг, усунення тарифних та нетарифних бар'єрів	Включення цифрових послуг, регуляторна гармонізація, захист інтелектуальної власності
Угода про торгівлю послугами (TISA)	Лібералізація торгівлі послугами, включаючи фінансові, телекомунікаційні та транспортні послуги	Узгодження регуляторних стандартів, забезпечення рівних умов для іноземних постачальників
Угода про економічне партнерство між Республікою Корея та ЄС	Лібералізація торгівлі послугами, зокрема в сферах фінансових послуг, телекомунікацій та транспорту	Спрощення процедур ліцензування, взаємне визнання професійних кваліфікацій
Зона вільної торгівлі між США, Мексикою та Канадою (USMCA)	Лібералізація торгівлі послугами, включаючи транспорт, фінансові та телекомунікаційні послуги	Взаємне визнання стандартів, забезпечення рівного доступу до ринків послуг

Джерело: [7].

- Спрощення регуляційних бар'єрів. Регіональні угоди часто передбачають гармонізацію стандартів та взаємне визнання кваліфікацій, що полегшує доступ до ринку для іноземних постачальників послуг. Це допомагає знизити витрати та адміністративні перешкоди для компаній, які бажають надавати послуги на нових ринках.

- Вирішення спорів. Регіональні угоди зазвичай містять механізми для вирішення спорів між країнами-учасницями, що сприяє

зниженню ризиків для інвесторів та постачальників послуг. Це може включати як міжурядові механізми, так і можливість інвесторів безпосередньо звертатися до арбітражу.

Національне регулювання відіграє важливу роль у міжнародній торгівлі послугами, оскільки воно може як сприяти, так і обмежувати доступ іноземних постачальників послуг на внутрішній ринок, включаючи:

- **ліцензування** – ліцензії зазвичай потрібні для таких секторів, як фінансові послуги, охорона здоров'я, телекомунікації та транспорт. Процедури отримання ліцензій можуть включати подання заяв, проведення перевірок та сплату зборів;

- **кваліфікаційні вимоги** – для професійних послуг, таких як юридичні, медичні або інженерні, можуть існувати вимоги щодо освіти, професійного досвіду та сертифікації, що забезпечує високий рівень професійних стандартів та захисту споживачів;

- **регуляторні стандарти** – національні регуляторні стандарти можуть впливати на торгівлю послугами шляхом встановлення вимог до якості, безпеки та захисту прав споживачів. Вони можуть відрізнятися від країни до країни, що створює виклики для іноземних постачальників послуг, які повинні адаптуватися до різних регуляторних середовищ;

- **фінансові послуги** – у сфері фінансових послуг регулювання може включати вимоги щодо капіталу, звітності та управління ризиками. Наприклад, банки та страхові компанії повинні дотримуватись вимог щодо достатності обсягу капіталу та звітувати про свою фінансову діяльність;

- **охорону здоров'я** – регулювання в цій сфері може включати стандарти якості медичних послуг, вимоги щодо ліцензування медичних працівників та правила щодо обігу лікарських засобів;

- **секторні регуляції** – деякі сектори мають специфічні регуляції, що стосуються особливостей надання послуг у цих галузях. У секторі телекомунікацій регуляції можуть включати вимоги щодо доступу до мереж, управління частотним спектром та захисту прав споживачів. Наприклад, оператори мобільного зв'язку можуть бути зобов'язані надавати послуги певної якості та дотримуватися правил щодо

конфіденційності даних. Регуляції в секторі транспорту можуть стосуватися безпеки перевезень, доступу до інфраструктури та ліцензування транспортних операторів. Наприклад, авіакомпанії повинні дотримуватися міжнародних стандартів безпеки польотів та отримувати дозволи на виконання рейсів.

Спрощення національних регуляторних процедур та гармонізація стандартів сприяють залученню іноземних постачальників послуг та підвищенню конкурентоспроможності національного ринку. З іншого боку, надмірно жорсткі або дискримінаційні регуляції можуть створювати бар'єри для іноземних постачальників та обмежувати їхній доступ до ринку.

Ефективне регулювання є критично важливим для забезпечення стабільності та передбачуваності у міжнародній торгівлі послугами. Механізми регулювання міжнародної торгівлі послугами на міжнародному та національному рівнях забезпечують справедливість та дотримання міжнародних зобов'язань. Проте для подальшого покращення цих механізмів необхідно продовжувати роботу над їхнім удосконаленням та адаптацією до нових викликів в умовах сучасних політичних і економічних змін.

13.4. ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Генеральна угода з торгівлі послугами (*General Agreement on Trade in Services – GATS*) є одним із ключових документів у системі міжнародної торгівлі, розробленим у рамках СОТ. Угода набула чинності 1 січня 1995 року як результат Уругвайського раунду переговорів, що мали на меті розширити регулятивну базу СОТ та включити торгівлю послугами, яка раніше була переважно поза межами міжнародних торговельних угод.

Прийняття GATS стало важливим кроком у розвитку міжнародної торгівлі, адже до цього моменту послуги залишалися поза межами багатосторонніх торговельних угод. Уругвайський раунд переговорів

СОТ, що тривав з 1986 по 1994 роки, зосередився на розширенні регулятивної бази та включенні нових сфер, зокрема послуг та інтелектуальної власності. Впровадження GATS стало можливим завдяки компромісам між розвиненими країнами, які прагнули більшого доступу до ринків послуг, та країнами, що розвиваються, які вимагали захисту своїх національних інтересів і часу для адаптації до нових умов. У результаті було досягнуто угоди, яка враховує інтереси всіх сторін і забезпечує поступову лібералізацію ринків послуг.

Основними цілями GATS є:

- зміцнення міжнародної торгівлі послугами шляхом поступової лібералізації;
- забезпечення прозорості та передбачуваності в регулюванні торгівлі послугами;
- сприяння економічному розвитку та залученню іноземних інвестицій [8].

GATS є першим багатостороннім договором, що регулює торгівлю послугами на міжнародному рівні. Країни-члени СОТ беруть на себе зобов'язання щодо лібералізації певних секторів послуг, визначених у їхніх національних розкладах специфічних зобов'язань. Ці зобов'язання можуть включати зняття обмежень на доступ до ринку, надання національного режиму іноземним постачальникам послуг та інші регулятивні заходи.

Зобов'язання країн варіюються залежно від рівня розвитку та економічних пріоритетів. Багато розвинених країн взяли на себе зобов'язання щодо лібералізації широкого спектра послуг, включаючи фінансові послуги, телекомунікації, транспорт та професійні послуги. Країни, що розвиваються, часто беруть на себе більш обмежені зобов'язання, що дозволяє їм захищати свої національні інтереси та адаптуватися до умов глобального ринку.

Упровадження принципів GATS сприяло залученню іноземних інвестицій, що позитивно вплинуло на економічне зростання країн-членів. Підвищення конкурентоспроможності національних компаній, покращення якості послуг і зниження витрат створили сприятливі умови для розвитку бізнесу. Незважаючи на численні переваги, реалізація ГАТС супроводжується певними викликами.

Основні проблеми у діяльності GATS:

- регулятивні бар'єри – деякі країни стикаються з труднощами у впровадженні міжнародних стандартів і регулятивних вимог, що може стримувати розвиток ринку послуг;
- адміністративні перепони – бюрократія та корупція можуть затримувати процеси ліцензування та реєстрації іноземних компаній, що негативно впливає на інвестиційний клімат;
- необхідність модернізації – багато країн потребують модернізації інфраструктури та технологій для відповідності міжнародним вимогам;
- соціально-економічні виклики – лібералізація ринків послуг може призвести до тимчасових соціально-економічних труднощів, таких як безробіття в певних секторах, що вимагає адаптаційних заходів з боку урядів.

Країни-члени СОТ отримують низку ***переваг від участі в GATS:***

- зростання обсягів торгівлі послугами – відкриття ринків сприяє зростанню обсягів міжнародної торгівлі послугами, що позитивно впливає на економічний розвиток країн;
- залучення іноземних інвестицій – захист прав інвесторів і забезпечення прозорості сприяють залученню іноземних інвестицій, що стимулює розвиток національних економік;
- підвищення якості послуг – конкуренція на відкритих ринках сприяє підвищенню якості послуг, що надаються, та зниженню їхньої вартості для споживачів;
- сприяння інноваціям – лібералізація ринків послуг стимулює впровадження нових технологій та інноваційних рішень, що підвищує конкурентоспроможність національних економік.

Угода охоплює широкий спектр послуг, забезпечуючи прозорість, недискримінацію та захист прав інвесторів. Її впровадження на національному та міжнародному рівнях має значний вплив на економічний розвиток країн-членів.

GATS є важливим інструментом для розвитку міжнародної торгівлі послугами, забезпечуючи стабільність, передбачуваність та рівні умови для країн-членів СОТ. Для повного використання потенціалу GATS

необхідно продовжувати роботу над вдосконаленням національних регулятивних систем, зниженням адміністративних бар'єрів та сприянням інноваціям, що забезпечить подальше економічне зростання, підвищення якості послуг та інтеграцію національних ринків у глобальну економіку.

На національному рівні GATS сприяє залученню іноземних інвестицій, підвищенню якості послуг та розвитку конкурентоспроможності національних економік. Відкриття ринків послуг створює нові можливості для національних постачальників, сприяє підвищенню стандартів обслуговування та інновацій. Однак для багатьох країн-членів, особливо тих, що розвиваються, впровадження GATS супроводжується необхідністю адаптації національних регулятивних систем та усунення бюрократичних бар'єрів.

На міжнародному рівні GATS сприяє стабільності та передбачуваності у сфері торгівлі послугами. Принципи недискримінації та національного режиму забезпечують рівний доступ до ринків, що сприяє зростанню обсягів міжнародної торгівлі послугами. Захист прав інвесторів та ефективні механізми вирішення спорів підвищують довіру до міжнародної торговельної системи. Гармонізація національних законодавств з міжнародними нормами полегшує інтеграцію національних ринків у глобальну економіку.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Послуги; відчутні послуги; невідчутні послуги; мобільність виробника послуг; мобільність споживача послуг; факторні послуги; нефакторні послуги; послуги, пов'язані з інвестиціями; послуги, пов'язані з торгівлею; послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями і торгівлею; Генеральна угода з торгівлі послугами.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що таке послуга?
2. Які особливості має міжнародна торгівля послугами порівняно з традиційною торгівлею товарами?
3. Назвіть складові відчутних послуг.

4. Назвіть складові невідчутних послуг.
5. Які основні критерії класифікації послуг?
6. Назвіть основні сектори послуг за класифікацією СОР.
7. Які основні особливості торгівлі послугами порівняно з торгівлею товарами?
8. Назвіть основні фактори, що вплинули на зростання світової торгівлі послугами протягом останніх десятиліть.
9. Проаналізуйте географічну структуру міжнародної торгівлі послугами.
10. Схарактеризуйте роль GATS у системі міжнародної торгівлі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Відчутні послуги, спрямовані на тіло людини, – це:
 - а) охорона здоров'я, харчування, спорт;
 - б) вантажний транспорт, побутові послуги, будівництво;
 - в) освіта, наука, культура, мистецтво, релігія;
 - г) фінансові, юридичні, страхові, банківські, інформаційні послуги.
2. Відчутні послуги, спрямовані на фізичні об'єкти та товари, – це:
 - а) охорона здоров'я, харчування, спорт;
 - б) вантажний транспорт, побутові послуги, будівництво;
 - в) освіта, наука, культура, мистецтво, релігія;
 - г) фінансові, юридичні, страхові, банківські, інформаційні послуги.
3. Невідчутні послуги, спрямовані на розум людини, – це:
 - а) охорона здоров'я, харчування, спорт;
 - б) вантажний транспорт, побутові послуги, будівництво;
 - в) освіта, наука, культура, мистецтво, релігія;
 - г) фінансові, юридичні, страхові, банківські, інформаційні послуги.
4. Невідчутні послуги, спрямовані на невідчутні активи, – це:
 - а) охорона здоров'я, харчування, спорт;
 - б) вантажний транспорт, побутові послуги, будівництво;

- в) освіта, наука, культура, мистецтво, релігія;
- г) фінансові, юридичні, страхові, банківські, інформаційні послуги.

5. Механізми регулювання міжнародної торгівлі послугами на національному та міжнародному рівнях включають:

- а) Генеральну угоду з торгівлі послугами, національне регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- б) СОТ, багатосторонні та двосторонні угоди, національне регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- в) Генеральну угоду з торгівлі послугами, багатосторонні та двосторонні угоди;
- г) Генеральну угоду з торгівлі послугами, багатосторонні та двосторонні угоди, національне регулювання міжнародної торгівлі послугами.

6. Основні проблеми в діяльності GATS пов'язані з:

- а) регулятивними бар'єрами, адміністративними перепонами, соціально-економічними викликами;
- б) регулятивними бар'єрами, необхідністю модернізації, соціально-економічними викликами;
- в) регулятивними бар'єрами, адміністративними перепонами, необхідністю модернізації;
- г) регулятивними бар'єрами, адміністративними перепонами, необхідністю модернізації, соціально-економічними викликами.

7. Основні цілі GATS – це:

- а) зміцнення міжнародної торгівлі послугами шляхом поступової лібералізації;
- б) сприяння економічному розвитку та залученню іноземних інвестицій;
- в) забезпечення прозорості та передбачуваності в регулюванні торгівлі послугами;
- г) всі відповіді правильні.

8. Країни-члени СОТ отримують такі переваги від участі в GATS:

- а) зростання обсягів торгівлі послугами та підвищення їхньої якості;
- б) залучення іноземних інвестицій;
- в) сприяння інноваціям;
- г) всі відповіді правильні.

9. У світовому експорті послуг найбільша частка припадає на:

- а) туристичні послуги;
- б) транспортні послуги;
- в) послуги, пов'язані з товарами;
- г) комерційні послуги.

10. Провідними країнами-експортерами туристичних послуг є:

- а) країни ЄС та Туреччина;
- б) країни ЄС та США;
- в) США та Туреччина;
- г) Канада та Мексика.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. / 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с. Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/17818>
2. Механізм вирішення спорів – World Trade Organization (WTO). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm
3. Balance of Payments and International Investment Position Manual – C.6 Trade in Services Classifications – IMF. URL : <https://www.imf.org/-/media/Files/Data/Statistics/BPM6/approved-guidance-notes/c6-trade-in-services-classifications.ashx>
4. Fundamental Principles of Official Statistics – The services sectoral classification list – UNSTATS. URL : <https://unstats.un.org/wiki/pages/viewpage.action?pageId=87426315>

5. Metadata Glossary – Data Bank – World Bank. URL : <https://datacatalog.worldbank.org/home>
6. Services sectoral classification list – WTO. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm
7. Tajoli L., Airoidi F., Piccardi C. The network of international trade in services // Applied Network Science. – № 6. – 2021. URL : <https://doi.org/10.1007/s41109-021-00407-1>
8. The General Agreement on Trade in Services – The World Trade Organization. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.pdf
9. Total trade in services – UNCTAD. URL : <https://hbs.unctad.org/total-trade-in-services/>
10. World Trade Statistical Review 2023 – The World Trade Organization. URL : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2023_e.htm

ЛОГІСТИЧНІ ПОСЛУГИ У СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

- 14.1. Роль логістичних послуг у сучасній міжнародній торгівлі*
- 14.2. Структура та динаміка логістичних послуг*
- 14.3. Логістична інфраструктура та тенденції її розвитку*
- 14.4. Цифровізація логістичних послуг у сучасній міжнародній торгівлі*

14.1. РОЛЬ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ У СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин та їхній розгляд як стратегічного ланцюга взаємодії національних суб'єктів господарювання, зокрема учасників зовнішньоекономічної діяльності, відображають інноваційний розвиток логістичних послуг. Важливою умовою в розвитку міжнародних торговельних відносин, спрямованості міжнародних торговельних потоків, розвитку транспортно-логістичної інфраструктури є надання зацікавленим споживачам якісних логістичних послуг. Особливо зростає їхня роль для компаній, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, створенням господарських логістичних комплексів, розвитком міжнародних транспортних коридорів.

Запорука успішності транспортно-логістичного бізнесу складається насамперед у взаємодії ділових партнерів, заснованій на тривалому співробітництві, що передбачає формальні і неформальні відносини між

учасниками. Саме завдяки розвитку партнерських відносин формуються передумови для розробки інноваційних підходів до процесу управління міжнародним логістичним бізнесом.

Сучасна логістика – це джерело міжнародної торгівлі, оскільки вона забезпечує ефективне переміщення товарів від виробників до споживачів на значні відстані.

У загальному вигляді **логістика** – це управління процесами матеріальних, інформаційних та людських потоків на основі їхньої оптимізації, тобто планування, організація та контроль всіх видів діяльності, що забезпечують проходження матеріального та пов'язаного з ним інформаційного потоків від пункту закупівлі сировини до пункту кінцевого споживання.

Логістика – це координація всіх видів діяльності від закупівель і виробництва до складування, транспортування та дистрибуції, які сприяють руху та координації попиту та пропозиції на товари у певному місці та в заданий час.

Міжнародна торгівля передбачає такі **логістичні послуги**, які надаються різними **суб'єктами**:

- **послуги з дистрибуції**, які пов'язані з функцією транспортування та складування, є фізичними операціями, що здійснюються з торговими товарами. Перевізник, наприклад, вантажівка або морська судноплавна компанія, та оператор терміналу надають транспортні послуги, тоді як власник вантажу може здійснювати транспортування та складування за власний рахунок;

- **транзакційні послуги** включають діяльність з управління міжнародною торгівлею. Закупівлі включають пошук постачальників, укладання контрактів і забезпечення безперервності поставок. Митне оформлення включає в себе дотримання всіх нормативних вимог, щоб товари відповідали національним стандартам і були сплачені мита. Експедитори регулярно беруть на себе цю функцію від імені своїх клієнтів. Фінансування забезпечує капітал для інвестування в торговельну діяльність, наприклад, придбання (лізинг) обладнання та будівництво об'єктів – діяльність, яку здійснюють інвестиційні банки. Вантаж також має бути застрахований від загальних ризиків (затримки,

крадіжки, пошкодження) – цю функцію беруть на себе страхові компанії, деякі з яких також пов'язані з фінансуванням. Оскільки за багатьма торговельними угодами розрахунки здійснюються шляхом обміну валюти, отриманої з корпоративних депозитів, комерційні банки є основними учасниками розрахунків за угодами.

Сьогодні бізнес працює на взаємопов'язаному глобальному ринку, де товари та послуги перетинають кордони із безпрецедентною швидкістю. Таке динамічне середовище стало можливим значною мірою саме завдяки ключовій ролі, яку відіграє логістика. У сучасному все більше взаємопов'язаному світі важливість логістики у світовій торгівлі неможливо переоцінити.

Ефективне управління ланцюгами поставок є основою безперебійної глобальної торгівлі. Оптимізація логістики, мінімізація затримок і максимальне використання ресурсів дозволяє бізнесу ефективно задовольняти попит. Ефективний ланцюг поставок скорочує час виконання замовлень, підвищує продуктивність і сприяє маневреності, дозволяючи компаніям швидко реагувати на ринкові зміни. Все це сприяє сталому розвитку, оскільки скорочення часу на транспортування та краще використання ресурсів сприяють екологічно чистим практикам, що відповідають сучасним екологічним цілям.

До основних *переваг, які надає сучасна логістика для розвитку міжнародної торгівлі*, можна віднести такі.

1. Скорочення витрат та економічна ефективність. Логістика відіграє ключову роль у досягненні скорочення витрат та економічної ефективності у глобальній торгівлі. Ефективне управління логістикою допомагає впорядкувати операції в ланцюгу поставок, що призводить до зниження витрат на транспортування, запаси та складування. Оптимізуючи маршрути, види транспорту та консолідацію вантажів, бізнес може значно скоротити витрати.

Крім того, логістика забезпечує своєчасну доставку, мінімізуючи потребу в надмірних запасах і пов'язаних з ними транспортних витратах. Завдяки технологічним системам відстеження та моніторингу дані в режимі реального часу надають інформацію для ухвалення рішень щодо економії коштів, таких як коригування маршрутів або вдосконалення управління запасами.

Міжнародна торгівля в сфері логістики передбачає переміщення, зберігання та управління товарами через міжнародні кордони, забезпечуючи ефективні ланцюги поставок і сприяючи торгівлі між країнами в глобальному масштабі.

2. Підвищення рівня задоволеності клієнтів є ключовим результатом ефективної логістики у міжнародній торгівлі. Своєчасна й точна доставка товарів, що стала можливою завдяки ефективному управлінню логістикою. Коли товари прибувають швидко і в ідеальному стані, це зміцнює довіру і лояльність серед клієнтів. Логістика також забезпечує кращу комунікацію та відстеження, дозволяючи клієнтам відстежувати відправлення, отримувати оновлення та відповідно планувати. Така прозорість зміцнює довіру й зводить до мінімуму перебої в ланцюгу поставок.

Крім того, логістика може задовольнити специфічні запити клієнтів, такі як прискорена доставка або екологічно чисті варіанти, що ще більше підвищує рівень задоволеності. Зрештою, добре структурована логістична система не лише відповідає очікуванням клієнтів, але й перевершує їх, покращуючи їхній загальний досвід та сприяючи міцним діловим відносинам у конкурентному торговельному середовищі.

3. Прискорене розширення світового ринку. Логістика відіграє важливу роль у прискоренні розширення глобального ринку для бізнесу. Завдяки ефективним логістичним системам компанії можуть швидко виходити на нові ринки та використовувати нові можливості, що відкриваються в усьому світі. Оптимізуючи транспортні мережі та процеси ланцюга поставок, логістика скорочує час виконання замовлень, дозволяючи компаніям швидше виходити на міжнародних клієнтів, що стає конкурентною перевагою, особливо в галузях, де час виходу на ринок є критично важливим.

Крім того, логістика сприяє ефективній дистрибуції продукції через кордони, забезпечуючи дотримання митних правил і мінімізуючи затримки. Таке безперешкодне переміщення товарів збільшує можливості компанії розширювати свою присутність у світі.

4. Удосконалення управління запасами. Покращене управління запасами є значною перевагою ефективної логістичної системи в

контексті міжнародної торгівлі. Логістика допомагає бізнесу досягти балансу між наявністю достатньої кількості запасів для задоволення попиту та уникненням надлишкових запасів. Завдяки ефективному прогнозуванню та плануванню попиту фахівці з логістики можуть оптимізувати рівень запасів. Це знижує операційні витрати та ризик «старіння» або перетворення запасів на категорію «мертвих», що має вирішальне значення при роботі на міжнародних ринках з їхніми мінливими вимогами. Крім того, ефективна логістика забезпечує високу оборненість запасів, мінімізуючи період зберігання товарів і максимізуючи грошові потоки. Практика створення запасів «точно вчасно» (*just-in-time*), що стала можливою завдяки оптимізованим логістиці, дозволяє компаніям задовольняти запити клієнтів без накопичення надлишкових запасів.

5. Зниження ризиків та еластичність. Вдало продумана логістична система допомагає бізнесу виявляти, оцінювати та пом'якшувати різні ризики, пов'язані з міжнародними операціями. Логістика диверсифікує джерела постачання й транспортні маршрути, зменшуючи вразливість до таких збоїв, як стихійні лиха, політична нестабільність або перебої в ланцюгу постачання. Така диверсифікація підвищує стійкість компанії до непередбачуваних подій.

Крім того, логістика дозволяє здійснювати моніторинг і відстеження поставок у режимі реального часу, що дає змогу ефективно управляти ризиками. Виявляючи потенційні проблеми на ранніх стадіях, такі як затримки або проблеми з якістю, компанії можуть вжити коригувальних заходів, щоб мінімізувати вплив на свої глобальні операції.

6. Сприяння укладанню міжнародних торговельних угод. Ефективне управління логістикою забезпечує дотримання торговельних угод і покращує торговельні відносини, мінімізуючи торговельні суперечки та розбіжності. Це, у свою чергу, сприяє зміцненню довіри та співпраці між країнами й торговими партнерами, а також формуванню гармонійного міжнародного торговельного середовища. Оскільки бізнес продовжує розширюватися в глобальному масштабі,

роль логістики в торговельних угодах стає все більш важливою, що призводить до більш інклюзивних і взаємовигідних торговельних відносин. Надаючи пріоритет ефективності логістики, бізнес сприяє загальному успіху торговельних угод, економічному зростанню та стабільності в глобальному масштабі.

7. Екологічна сталість і дотримання екологічних норм. Упровадження сталих логістичних практик надає можливості довгострокової економії коштів за рахунок скорочення споживання палива, енергії та витрат на утилізацію відходів. Компанії, які активно інвестують в екологічну логістику, виконують свою корпоративну соціальну відповідальність і отримують конкурентну перевагу на ринку, де питання сталого розвитку викликає все більше занепокоєння серед споживачів.

Крім того, долучаючись до глобальних ініціатив зі сталого розвитку, компанії позиціонують себе як лідерів у відповідальній торгівлі, сприяючи зміцненню доброзичливості та довіри серед зацікавлених контрагентів. Зрештою, роль логістики у забезпеченні екологічної стійкості стає рушійною силою, що сприяє створенню й розвитку більш екологічно свідомого та відповідального світового торговельного процесу.

Отже, майбутнє логістики у міжнародній торгівлі стоїть на порозі значної трансформації. Розвиток технологій, таких як штучний інтелект і блокчейн, зробить революцію в управлінні ланцюгами поставок, підвищить їхню ефективність і прозорість. Безпілотники та автономні транспортні засоби змінять доставку «останньої милі», зменшуючи витрати та вуглецеві викиди. Однак ці інновації супроводжуються викликами. Наприклад, загрози кібербезпеки можуть поставити під загрозу цілісність даних, а отже, збережеться потреба у кваліфікованій робочій силі для управління сучасними системами. Екологічні проблеми та більш жорсткі правила також вимагатимуть екологічно чистих практик та ініціатив зі сталого розвитку. Щоби впоратися з цими складнощами, партнерство з галузевими експертами стає обов'язковим, а співпраця з надійними партнерами допоможе бізнесу ухвалювати найефективніші рішення.

14.2. СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У сучасних умовах левову частку на глобальних ринках займають послуги, пов'язані з логістичною діяльністю.

Логістична діяльність – це діяльність, спрямована на зменшення витрат бізнес-процесів, це частина управління ланцюгом поставок, яка планує, впроваджує та контролює ефективний прямий та зворотний потік зберігання товарів, послуг та пов'язаної з ними інформації між точкою походження та точкою споживання з метою задоволення потреб клієнтів.

Сервісне супроводження матеріального потоку здійснюється всіма учасниками ринку: виробниками, дистриб'юторами та постачальниками логістичних послуг (логістичними операторами). Основна частина послуг, що надаються споживачеві, припадає на сферу логістики, а саме: перевезення, підготовка товарно-матеріальних цінностей до споживання, вантажопереробка, складування, зберігання. Нині в ціні продукції витрати на логістичні операції становлять значну частину. Отже, природа логістичної діяльності передбачає можливість надання споживачеві матеріального потоку різноманітних логістичних послуг.

Сучасний бізнес висуває високі вимоги до якості, обсягу та доступності логістичних послуг. Саме якість, доступність та обсяг логістичних послуг впливають на потенційних клієнтів та є критеріями прийняття рішення про перспективну довгострокову співпрацю. Відповідно, логістична стратегія, що базується на комплексі відповідної якості логістичних послуг, є ефективним засобом створення інтегрованих зв'язків між виробниками, покупцями та логістичними посередниками.

Сфера логістичних послуг виникла у 1960-ті рр. та розвивається по теперішній час. Логістичні послуги мають відмінні риси та специфіку, бувають різних категорій.

Не варто логістичні послуги розглядати тільки як комплекс транспортних послуг або послуг складування. Сьогодні на ринку логістичних послуг представлений дуже широкий спектр послуг.

Лібералізація міжнародної торгівлі сприяє розвитку та зростанню питомої частки логістичних послуг на міжнародному ринку, тому логістичні послуги варто сприймати як комплекс послуг з організації матеріальних потоків.

Логістичні послуги мають свої особливості (рис. 14.1).

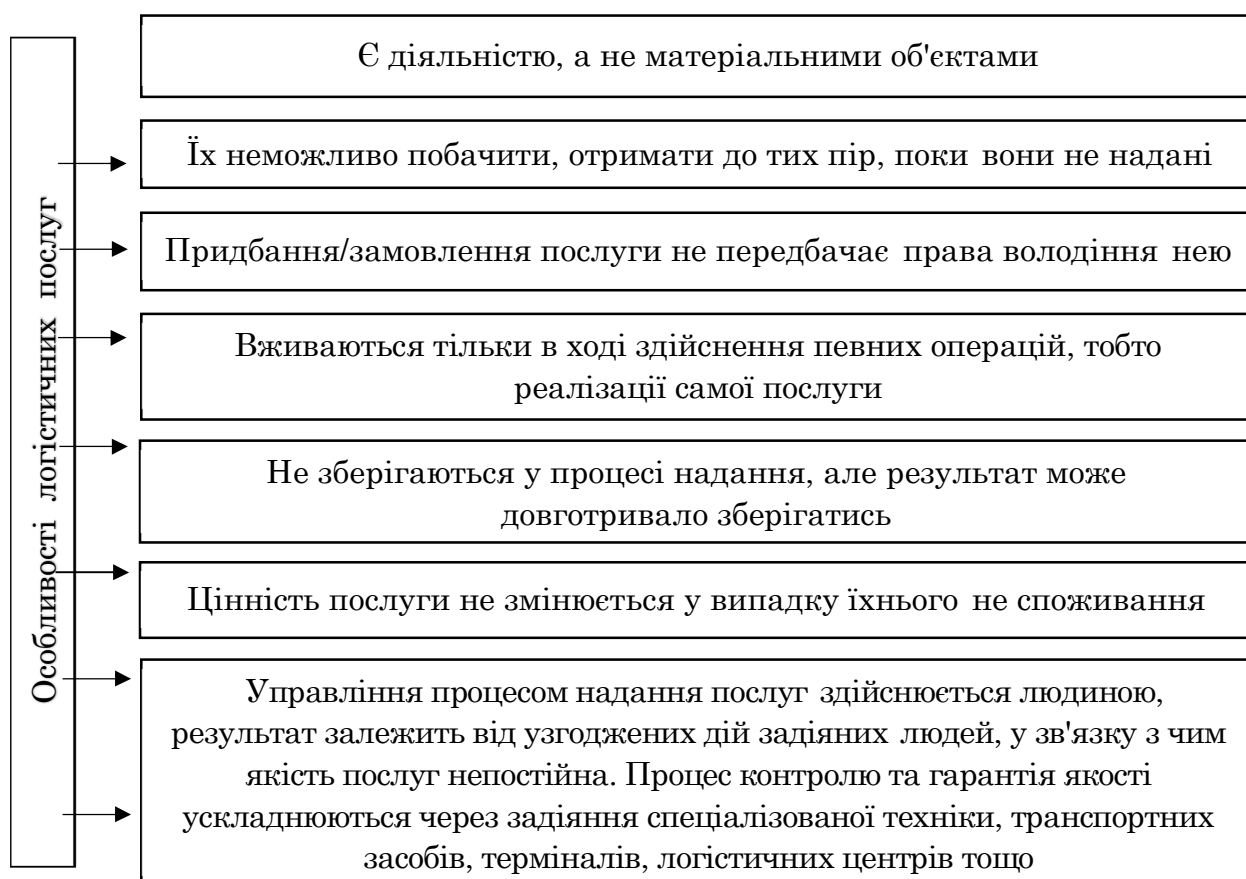


Рис. 14.1. Особливості логістичних послуг

Сучасне бізнес-середовище висуває досить високі вимоги до якості супутнього сервісу, обсягу та доступності логістичних послуг. Саме ці складові мають вагомий вплив на співпрацю, що буде довготривалою між виробниками, покупцями та логістичними посередниками.

Логістичні послуги – це сукупність логістичних операцій, що здійснюються при виконанні замовлень як для забезпечення внутрішніх, так і зовнішніх бізнес-процесів компанії, а саме підтримка зовнішнього клієнта, створення позитивного враження у споживача тощо. Будь-яка логістична послуга має свій рівень якості, який визначається рівнем логістичного сервісу.

Логістичний сервіс – це певна сукупність нематеріальних логістичних операцій, що забезпечують максимальне задоволення попиту споживачів логістичних послуг у процесі управління матеріальними та інформаційними потоками найбільш оптимальним способом.

Рівень логістичного сервісу – це результат діяльності логістики, що відбиває ефективність організації бізнес-процесів з точки зору корисності, часу та вартості виконання певних логістичних операцій.

Параметри та умови логістичної діяльності бізнесу визначаються **особливостями логістичних послуг**:

- 1) взаємозв'язок із джерелом;
- 2) варіабельність якості;
- 3) націленість (спрямованість) послуг;
- 4) винятковість;
- 5) послуги логістичного характеру, як і будь-які інші послуги, не можна виробити «про запас»;
- 6) еластичність попиту на послуги;
- 7) оперативність.

Класифікація логістичних послуг необхідна для визначення підходів до їхньої реалізації, оптимізації та оцінки, що дозволяє підвищити їхню ефективність та якість. Класифікація логістичних послуг за суттєвими ознаками наведена у табл. 14.1.

Об'єктом логістики, як відомо, є наскрізний матеріальний потік, проте на окремих ділянках управління ним має певну специфіку. Відповідно до цієї специфіки виділяють п'ять основних функціональних областей логістичних послуг: закупівельні, виробничі, розподільчі, транспортні та інформаційні.

У процесі забезпечення підприємства сировиною та матеріалами потрібні **закупівельні логістичні послуги**. На цьому етапі обираються постачальники, укладаються договори та контролюється їхнє виконання, вживаються заходи у разі порушення умов постачання. Будь-яке виробниче підприємство має службу, яка здійснює перелічені функції.

Таблиця 14.1

Класифікація логістики за суттєвими ознаками

Ознака	Види логістичних послуг
За об'єктом застосування	– матеріальні (предметні, товарні); – інформаційні; – фінансові (грошові); – людські (міграційні, пасажирські, рекреаційні)
За значущістю	– основні (зберігання, експедирування, вантажоперевезення, консолідація вантажу, документаційний супровід); – підтримуючі (процедури збору та повернення товару, управління відходами); – додаткові (маркування, стикування товару, ціноутворення)
За складовими ланцюжка товароруку	– закупівельні (логістика постачання); – виробничі; – розподільчі; – транспортні; – складські; – матеріальних запасів; – сервісу та експлуатації об'єктів; – використання відходів виробництва та утилізації списаних об'єктів
За об'єктом управління та ступенем спеціалізації	– для промислових підприємств; – для підприємств торгівлі та громадського харчування; – для підприємства певної галузі; – у секторі B2B; – у секторі B2C; – спеціалізовані (специфічні); – змішані
За рівнем ефективності	– базові; – оптимізаційні (ефективні); – інноваційні
За періодичністю використання	– регулярні; – періодичні; – оперативні
За масштабами діяльності	– внутрішні; – експорту; – імпорту
За рівнем управління	– міжнародні; – державні; – регіональні; – рівня підприємства

Логістичний підхід до управління матеріальними потоками вимагає, щоб діяльність цієї служби, пов'язана з формуванням параметрів наскрізного матеріального потоку, не була відокремленою, а підкорялася стратегії управління наскрізним матеріальним потоком. У той же час завдання, які вирішуються в процесі доведення матеріального потоку від складів готової продукції постачальника до підприємства-споживача, мають відому специфіку, що обумовило виділення відокремлених логістичних послуг – закупівельних.

У процесі управління матеріальним потоком усередині підприємства, що створює матеріальні блага чи надає матеріальні послуги, переважно реалізуються **виробничі логістичні послуги**. Специфіка цього етапу полягає в тому, що основний обсяг робіт із проведення потоку виконується в межах території одного підприємства. Виробничі логістичні послуги тісно стикаються зі сферами закупівель матеріалів та розподілу готової продукції. Проте основне коло завдань у цій галузі – управління матеріальними потоками у процесі здійснення саме виробництва.

При управлінні матеріальними потоками у реалізації готової продукції здійснюються **розподільчі логістичні послуги**. Це широке коло завдань, вирішенням яких займаються як виробничі підприємства, так і підприємства, що здійснюють торговельно-посередницьку діяльність. У сферу уваги розподільчої логістики матеріальний потік потрапляє, перебуваючи ще у виробничих цехах. Це означає, що питання тари та упаковки, питання розміру партії, що виготовляється, і часу, до якого ця партія має бути виготовлена, а також багато інших питань, суттєвих для процесу реалізації, починають вирішуватися на більш ранніх стадіях управління матеріальним потоком.

Транспортні логістичні послуги допомагають у керуванні матеріальними потоками на транспортних ділянках. Сукупний обсяг транспортної роботи, що виконується у процесі доведення матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача, можна поділити на великі групи (приблизно рівні): робота, що виконується транспортом, що належить спеціальним транспортним організаціям (транспорт загального користування); робота, що вико-

нується власним транспортом решти (нетранспортних) підприємств. Як і інші функціональні області логістичних послуг, транспортні логістичні послуги не мають чітко окреслених кордонів, їх застосовують під час організації будь-яких перевезень. Однак пріоритетним об'єктом управління тут є матеріальний потік, що має місце у процесі перевезень транспортом загального користування.

Результати руху матеріальних потоків перебувають у прямому зв'язку з раціональністю організації руху інформаційних потоків. В останні десятиліття саме можливість ефективного управління потужними інформаційними потоками дозволила ставити та вирішувати завдання наскрізного керування матеріальними потоками. Висока значущість інформаційної складової у логістичних процесах обумовила виділення *інформаційних логістичних послуг*, тобто використання інформаційних систем, інформаційних технологій, що забезпечують управління матеріальними потоками. Інформаційні логістичні послуги тісно пов'язані з іншими функціональними областями логістики: розглядається організація інформаційних потоків усередині підприємства, а також обмін інформацією між різними учасниками логістичних процесів, що знаходяться на значних відстанях один від одного (наприклад, за допомогою супутникового зв'язку).

В сучасних умовах загальносвітова структура ринку послуг логістики розподілена на три основні складові (рис. 14.2). Як можна побачити, більше половини логістичних послуг забезпечується вантажоперевезенням та експедируванням.

Останніми роками найбільшим постачальником логістичних послуг у світі залишаються США (90 млрд дол. США на рік), далі йдуть Німеччина (26 млрд дол. США), Японія (45 млрд дол. США), Велика Британія, Нідерланди, Гонконг (28 млрд дол. США), Республіка Корея та інші. Щодо імпорту логістичних послуг, то рейтинг країн-лідерів залишається майже таким же: США (100 млрд дол. США на рік), Німеччина – 52 млрд дол. США, Японія – 42,3 млрд дол. США, Велика Британія – 35,8 млрд дол. США; Франція – 29,5 млрд дол. США; Данія – 23,9 млрд дол. США; Індія – 31,1 млрд дол. США; Республіка Корея – 29,9 млрд дол. США; Італія – 22,6 млрд дол. США; Нідерланди – 16,6 млрд дол. США [3].



Рис. 14.2. Три основні складові ринку логістичних послуг у 2020–2022 рр. [3]

Логістичні послуги не існують окремо від інших процесів, систем, вони надаються в рамках логістичної інфраструктури.

14.3. ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ

У сфері товарообігу, враховуючи стрімкі зміни, відбуваються процеси концентрації фінансових, матеріальних та трудових ресурсів у рамках розгалужених мережових структур. Корпорації, холдинги, ТНК, великі торгові компанії щороку збільшують свої обороти та укріплюють свої позиції на ринку глобальної конкуренції. Саме великі гравці бізнес-середовища визначають цінову політику та взаємини з постачальниками, а також упроваджують прогресивні технології товароруху, чим сприяють розвитку сучасних логістичних систем.

Логістична інфраструктура – це чітка ієрархія елементів логістичних систем, що дозволяє ефективно обслуговувати потреби виробництва та торгівлі, тобто комплекс елементів, що є взаємозалежними та забезпечують функціонування системи закупівель, постачання, зберігання та доставки продукції до споживачів.

Логістична інфраструктура має свої елементи та складові, як і будь-яка інша система, без наявності яких її функціонування стає неможливим (рис. 14.3).

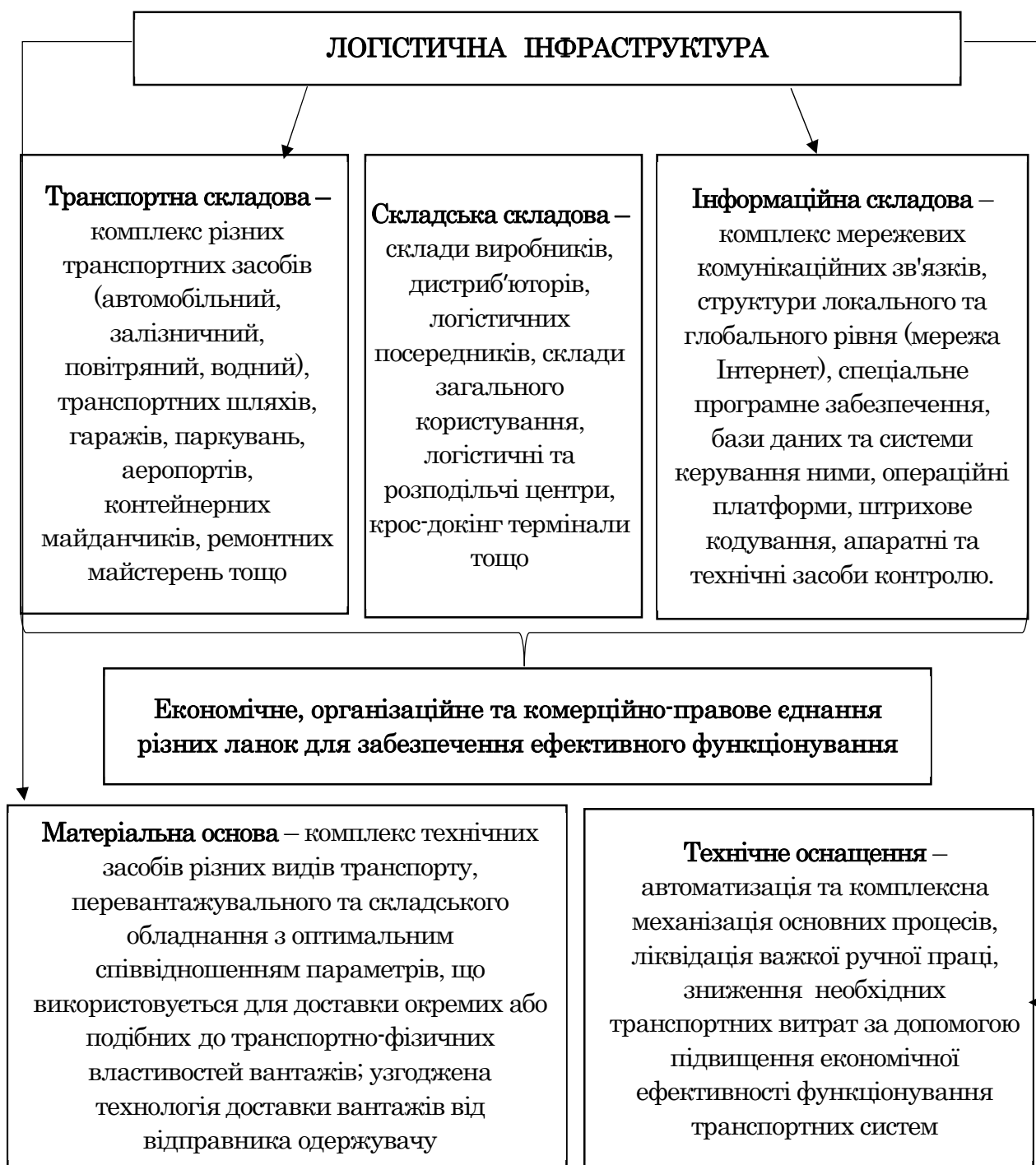


Рис. 14.3. Складові елементи логістичної інфраструктури

Основними властивостями логістичної інфраструктури є такі:

- автономність – здатність системи функціонувати та розвиватися у широких межах, відповідаючи певним параметрам, незалежно від навколишнього середовища, але не завдаючи йому шкоди;
- цілісність – внутрішній взаємозв'язок елементів системи з єдиною цілеспрямованою діяльністю для досягнення мети;

- адаптивність – здатність системи пристосовуватися до мінливих умов економічного, політичного, організаційного характеру;
- керованість – наявність органу управління (регулятора);
- інформаційність – наявність інформаційних комунікацій як у самій системі, так і між системами та середовищем; наявність контурів зворотних зв'язків у каналах інформації, узгодженість дій, спираючись на актуальну інформацію, що наявна у системі.

Елементи та складові логістичної інфраструктури мають місцеве, регіональне, державне, міжнародне значення, можуть обслуговувати міждержавні торговельні та виробничі зв'язки, а отже, завдання, які мають вирішуватися органами управління, визначаються специфікою логістичної інфраструктури.

Враховуючи елементи, складові, особливості та властивості логістичної інфраструктури, саме вона є «каркасом» для функціонування логістичної системи регіону, країни, міжнародного простору. Мережа інфраструктури включає як інформаційні, так і транспортні об'єкти, виконує окремі функції, такі як обробка замовлень клієнтів, управління запасами або вантажопереробка, що здійснюються у рамках логістичної інфраструктури. Тобто в межах логістичної інфраструктури будується логістичний ланцюг, користуючись її основними елементами та складовими.

Логістичний ланцюг, або **ланцюг постачання** – це комплекс видів діяльності і сукупність організацій, в межах якого товар із сировини перетворюється на готовий продукт і потім через систему продажів потрапляє до кінцевого споживача, тобто це шлях, по якому проходять товарний та інформаційний потоки від постачальника до споживача.

На рис. 14.4 схематично наведено ланцюг постачання виробничої компанії з мультиешелонним виробничим процесом (проміжна та готова продукція виробляється на різних заводах), тобто коли доставка виконується з використанням декількох видів транспорту із поділом відповідальності за перевезення між кількома учасниками ланцюга постачання за різними перевізними документами, використовуючи складові логістичної інфраструктури різних країн (КНР, Індія, Франція).

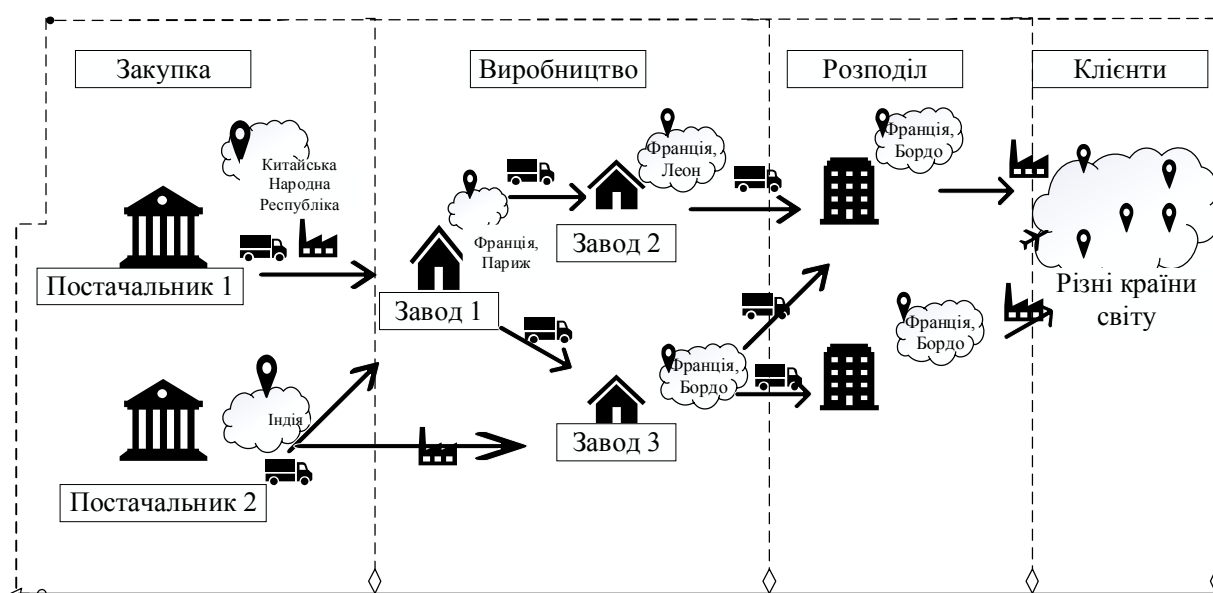


Рис. 14.4. Ланцюг постачання виробничих компаній з мультиешелонним виробничим процесом у межах логістичної інфраструктури декількох країн

Крім того, наведено **внутрішній ланцюг поставок**, коли пункт відправлення та пункт призначення розташовані на території однієї держави; **міжрегіональний ланцюг поставок** – маршрут доставки вантажів пролягає біля щонайменше двох суб'єктів; **міжнародний ланцюг поставок** – ланки логістичного ланцюга – пункт призначення та пункт відправлення – перебувають у різних державах; **міський ланцюг постачання** – перевезення вантажів виконується на невеликій відстані в межах міста.

Таким чином, функціонування логістичної інфраструктури – це комплексне інженерно-економічне забезпечення, на всіх ланках якого на основі ефективного використання транспортних засобів, перевантажувального та складського обладнання, а також інформаційних технологій забезпечується максимально можлива швидкісна доставка вантажу від відправника до вантажоодержувача.

Прогрес процесу транспортування та вантажопереробки утворює єдину логістичну систему, яка забезпечує процес руху товару. Один із найважливіших напрямів економічної політики будь-якої держави – це управління матеріальними потоками на регіональному,

національному чи міжнаціональному рівні. Навіть у країнах, що відносяться до слаборозвинених, держави починають замислюватись над створенням логістичної інфраструктури певної моделі, враховуючи досвід розвинених країн для вирішення питань економічного розвитку. Першочерговими складовими, які потребують уваги для розбудови, є транспорт, зв'язок, об'єкти просування матеріальних потоків (дороги, термінали, лінії зв'язку тощо). Існуюча у розвинених країнах сучасна логістична інфраструктура потребує постійного узгодження її можливостей із вимогами учасників ринку. Процес реорганізації інфраструктури має відбуватися безперервно та відповідно до змін економічної ситуації, перебуваючи на крок попереду її.

У конкурентному середовищі, де динамічно поширюється асортимент продукції, безперервно змінюються умови постачання та виробничі потреби, особливо важлива постійна модифікація логістичної інфраструктури з метою пристосування до змін попиту та пропозиції на глобальних ринках. Крім того, модернізація логістичної інфраструктури є необхідною під впливом інших загроз, пов'язаних із кризовими явищами природного, політичного, економічного характеру; динамічними змінами виробничої структури, структури просування та споживання; дестабілізацією фінансових систем країн; проблемами зовнішньої заборгованості у світі.

На сьогоднішній день можна виділити такі основні *тенденції*, що спонукають країни до *розвитку та модернізації логістичної інфраструктури*:

1. Виробництво стає ближчим до кінцевого користувача. Останнім часом намітилася тенденція перенесення виробничих потужностей до країн, які розташовані географічно ближче до країни замовника. Наприклад, все частіше ми можемо спостерігати перенесення виробництва з Китаю до країн Східної Європи. Це зумовлено зростанням вартості робочої сили та транспортних витрат у самій Азії, а також здешевленням робочої сили у низці країн Східної Європи. Перенесення потужностей дозволяє скоротити витрати як на виробництво продукції, так і на саму логістику.

2. Недостатня завантаженість морських суден у сегменті контейнерних перевезень. Ще однією тенденцією стала переорієнтація витрат із боку судноплавних компаній. Більшість судноплавних компаній з метою скорочення загальних витрат бажають вкладати гроші у придбання великих вантажних суден. Очевидно, що чим більше судно, тим нижча вартість перевезення одного контейнера, проте часом це веде до ситуації неповного завантаження судна та фінансових втрат. Економія коштів під час використання великих судів можлива лише за умов балансу між попитом і пропозицією.

3. «Зелені» технології та відповідність стандартам. У суспільстві спостерігається стійкий тренд із захисту довкілля. У транспортній галузі дедалі більше уваги приділяється екологічним нормам, а також стандартам корпоративної соціальної відповідальності. Учасники логістичного ланцюга намагаються співпрацювати з постачальниками, які пропонують не лише надійні, а й безпечні з погляду екології рішення. Ці вимоги вже закріплені у низці прийнятих у світі законодавчих актів та норм.

Тенденція впровадження «зеленої логістики» має низку сучасних векторів розвитку: а) вибір та відбір постачальників, які застосовують у своєму виробництві найменші обсяги не поновлюваних ресурсів; б) оптимізація маршрутів вантажоперевезень з метою скорочення викидів шкідливих речовин у довкілля; в) перехід на дружні до довкілля види транспорту (морський, водний, залізничний) та скорочення автомобільних перевезень; г) виключення з логістичного ланцюжка проміжних пунктів зберігання та перевалки вантажів; д) зменшення паперового документообігу.

4. Економічне зростання нових регіонів. Останніми роками Китай демонстрував приголомшливі темпи економічного зростання та слугував двигуном світової торгівлі. Наразі також активно розвивається ще низка країн та регіонів світу. Очікується, що Африка стане наступним великим торговим центром, що кидає новий виклик транспортній галузі. Нерозвиненість інфраструктури та транспортних комунікацій, поганий стан доріг – з усіма цими проблемами доведеться зіткнутися транспортникам незабаром.

5. Безперервні інвестиції у сферу ІТ-технологій, що будуть обслуговувати логістику та її інфраструктуру. На сьогоднішній день логістичні процеси ускладнюються, а сама галузь набуває все більшої динаміки. Повний контроль над ланцюгом постачання здатні забезпечити лише надійні ІТ-технології, «заточені» під потреби галузі. З цих причин транспортні компанії та вантажовласники змушені впроваджувати інструменти, які здатні забезпечити наочність, прозорість та облік операцій. Хмарні рішення для управління транспортною логістикою дозволяють отримувати та обмінюватися інформацією по всьому ланцюгу постачання в реальному часі, що робить перевізників більш конкурентоспроможними на ринку, а вантажовласникам дозволяє контролювати постачання. Автоматизація логістики поряд із хмарними технологіями дозволяють скоротити витрати на залучення трудових ресурсів, оптимізувати процеси, шукати вантажі та транспорт під завантаження, проводити електронні торги на закупівлю послуг та онлайн-моніторинг вантажів, упровадження роботизованих технологій, безпосередньо у розподільчі центри.

6. Зростання електронної комерції впливає на ланцюг поставок. Все більше споживачів здійснюють Інтернет-покупки, проходячи повз роздрібні торгові мережі. Оскільки електронна комерція перебуває на піку підйому, зростає роль сервісів доставки посилок кінцевому споживачеві. Це абсолютно новий тип логістичного ланцюга, тому транспортним компаніям доведеться оптимізувати свою логістику, державам звернути увагу на логістичну інфраструктуру з точки зору «доставки останньої милі» та відповідно до інших потреб глобального ринку.

У світі неможливо бути успішним і, головне, зберегти успіх і конкурентоспроможність без урахування глобальних світових тенденцій. Це стосується і логістичної галузі, інфраструктури різних країн світу.

В табл. 14.2 надано інформацію про країни – світові лідери із розвитку логістичної інфраструктури за підсумками 2021 року.

Таблиця 14.2

ТОП-5 країн – світових лідерів із розвитку логістичної інфраструктури,
2021 р.

Місце в рейтингу	Країна	Бали
<i>Інфраструктура в цілому, включаючи транспорт, енергетику та зв'язок</i>		
1	Швейцарія	6,6
2-4	Сінгапур	6,5
2-4	Фінляндія	6,5
2-4	Гонконг	6,5
5	Франція	6,4
<i>Дороги</i>		
1-3	Франція	6,5
1-3	Об'єднані Арабські Емірати	6,5
1-3	Сінгапур	6,5
4-5	Португалія	6,4
4-5	Оман	6,4
<i>Залізниця</i>		
1	Швейцарія	6,8
2	Японія	6,6
3	Гонконг	6,4
4	Франція	6,3
5	Сінгапур	5,7
<i>Порти</i>		
1-2	Нідерланди	6,8
1-2	Сінгапур	6,8
3	Гонконг	6,5
4-5	Панама	6,4
4-5	Об'єднані Арабські Емірати	6,4
<i>Аеропорти</i>		
1	Сінгапур	6,8
2	Гонконг	6,7
3-4	Об'єднані Арабські Емірати	6,6
3-4	Нідерланди	6,6
5	Швейцарія	6,5

Джерело: [3].

14.4. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ У СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Сьогодні практично не залишилося країн, економіка яких не залежала б від міжнародної торгівлі та міжнародних перевезень. Проте вся міжнародна торгівля та, відповідно, міжнародні транспортні

перевезення також залежать від деяких факторів, серед яких найбільший вплив мають науково-технічні інновації, поглиблення міжнародного поділу праці, діяльність ТНК. У міжнародній торгівлі з однієї країни до іншої переміщуються тисячі видів найрізноманітніших вантажів, для перевезення яких використовуються різні схеми транспортування та різні види транспорту, а значить, без логістики, логістичних послуг не обійтись.

Широкий географічний розкид операцій передбачає використання різних режимів зберігання та транспортування вантажів, використання різних тарифів та послуг, різні регуляторні вимоги та пакети документів. Перевезення та зберігання надійно оточені потужним документообігом, заявками та проходженням митних процедур. При цьому, як правило, немає однієї людини, яка б контролювала весь процес поставок «від і до» навіть усередині однієї компанії, не кажучи вже про інтегровані ланцюги поставок з розподіленими по всьому світу учасниками. Велике коло питань постає перед учасниками ланцюга постачань, починаючи від узгодженості часу, вартості, закінчуючи звітуванням постачання, відстежуванням товароруху, контролем операцій. Варто зауважити, що проблеми та помилки, з якими стикаються логістичні компанії, поділяються на два блоки.

Перший блок проблем – це виникнення помилок, яких припускаються співробітники компанії (менеджери, логісти), а саме:

- неефективне використання транспортних засобів. Прості транспортних засобів, а у випадку підвищених навантажень потребують витратного ремонту;
- негативний вплив людського чинника. Багато часу витрачається на передачу даних, а це породжує інші помилки;
- використання додаткових ресурсів. Іноді це є недоцільним з однієї простої причини – на персонал йде занадто багато коштів, придбання програмного забезпечення стає доцільнішим;
- процес планування ґрунтується на суб'єктивній думці. Неправильний, нераціональний розподіл часу, будування маршруту, неможливість урахування непередбачуваних подій тощо.

До другого блоку входять проблеми, які пов'язані не з людиною, а більше залежать від ринкової кон'юнктури і технологій:

- проблема підпису документів. Всі записи ведуться на паперових носіях. Заміна паперової документації на цифрову платформу потребує серйозних підстав;
- висока собівартість перевезень. На вартість перевезень впливають багато факторів, до них можна віднести нераціональне використання палива, великі витрати на обслуговування та амортизацію транспортних засобів;
- відсутність можливості планувати та змінювати маршрути в режимі он-лайн. У разі форс-мажорів транспорт може зійти зі збудованого шляху, і подібні випадки повинні бути попереджені заздалегідь. За наявності системи управління з'явиться можливість реагувати на зміни маршруту та вибудовувати новий у режимі он-лайн і координувати водія.

Для вирішення та подолання окреслених проблем упроваджується цифрова трансформація, цифровізація у багато процесів, сфер життя людини, і логістика не є винятком.

Цифрова трансформація – це процес упровадження цифрових технологій, що супроводжується оптимізацією функціонування різних систем країни, з метою збільшення ефективності діяльності організацій, представників різних галузей.

Цифровізація логістики – це запровадження ІТ-технологій у різні сфери логістики (транспортну, складську, закупівельну, збутову, розподільчу). До таких технологій належать: інтернет, штучний інтелект, ІТ-програми, програмне забезпечення вузького спрямування.

Одна з найбільш очевидних причин цифровізації логістики полягає у зростанні попиту на вантажні перевезення завдяки розвитку міжнародної торгівлі. Зокрема, глобалізація виробництва, що включає планування, постачання, торгівлю, призвела до поширення міжнародної торгівлі та розвитку транспортних мереж, що і вимагає від логістичної галузі гнучкості, адаптації до нових вимог. В існуючих ланцюгах поставок між державами, між компаніями, між замовником, посередником та перевізником завжди є питання, яке призведе до

міжфункціональних конфліктів між учасниками ланцюга, і в цьому випадку саме цифровізація дозволить вирішити це питання. Саме процес цифровізації логістики допоможе побудувати шлях «від конфлікту до гармонізації».

На рис. 14.5 наведено основну мету цифровізації логістики в умовах глобальної економіки, а саме – процес цифровізації дозволяє знизити витрати з одночасним підвищенням ефективності управління ланцюгами постачань.

Інтеграція та координація діяльності учасників процесу постачання – один із ключових принципів логістики, а цифровізація здатна підвищити ефективність управління рухом: сировиною, матеріалами, комплектуючими, та готових товарів, які переміщуються на різних видах транспорту між об'єктами виробництва та логістичної інфраструктури, часто перетинаючи кордони різних країн. Крім того, цифровізація логістичних послуг дозволить більш ефективно групувати і сортувати, розвантажувати, пакувати і розпаковувати, зберігати, маркувати, проходити митне оформлення тощо.

Саме це надихає компанії на запуск власних цифрових логістичних платформ або підключення до існуючих платформ, звертатись до цифрових, сучасних технологій, занурюватись у процес цифрової трансформації.

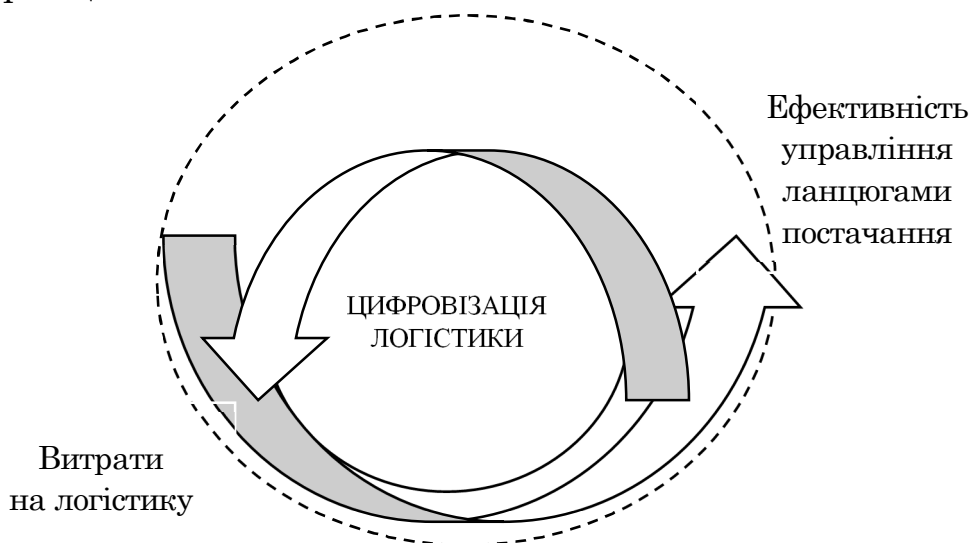


Рис. 14.5. Основна мета цифровізації логістики
в умовах глобальної економіки

На міжнародному ринку логістичних послуг можна виділити низку характерних тенденцій його розвитку, що сприяють процесу цифровізації. Відбуваються активні процеси глобалізації логістичних компаній за рахунок злиття, поглинання та консолідації їхнього бізнесу. Спостерігається посилення позицій підприємств із розвиненою логістичною мережею, які мають комплекс послуг і широку географію інтернаціоналізації бізнесу. Світовий ринок логістичних послуг останні 20 років стрімко розширюється, пропонуючи комплексні функціональні рішення від мульти-модальних транспортних послуг до дистриб'юторських центрів зі складними технологіями комплектації та передпродажної підготовки товарних потоків, управлінням дистриб'юторськими каналами, аж до контролю дебіторської заборгованості. Активне розширення сфери наданих логістичних послуг тягне за собою зростання масштабів підприємств і, як наслідок, скорочення витрат. Зростає роль інформаційних технологій у діяльності компаній, зокрема надійних телекомунікаційних систем та програмного забезпечення, автоматизації ланок логістичного ланцюжка. Триває формування цифрових логістичних мереж та міжнародних центрів логістики з автоматизованими операціями.

Таким чином, можна зробити висновок, що цифровізація логістичних послуг є неминучою. Ситуація на міжнародному ринку управління ланцюгами постачання та логістики зараз складається на користь цифровізації.

Галузь перебуває під тиском цифрової економіки, і на це є декілька **причин**:

1. Клієнти сформували нові вимоги до логістики. Основне очікування від логістики сьогодні – терміново і точно. Високі вимоги до швидкості доставки та стану вантажів, схильність до спонтанних та швидких покупок онлайн, вимоги до різноманітності доступних товарів вже не знижуватимуться. Електронна комерція, що добре фінансується, тільки підвищує очікування клієнтів. На ці вимоги можна відповідати лише використовуючи цифрові рішення на всіх етапах процесу поставок.

2. Логістичні витрати зростають. Профільні компанії всерйоз розглядають цифровізацію як джерело компенсації зростаючих з кожним роком витрат на логістичні послуги. А зростання помітне – це й збільшення податків на викиди вуглекислого газу та акцизів на пальне, тарифів на використання платних доріг, реалізація нових заходів регулювання вантажоперевезень, вимог щодо маркування продукції, додаткові утилізаційні збори, зміна вимог до обсягу постачання до магазинів тощо. Крім того, вимоги «зеленої логістики» продовжуватимуть генерувати нові витрати на посилення утилізаційної логістики або досягнення мінімізації вуглецевого сліду. Компанії розуміють невідворотність цих вимог та активно інвестують у «зелену логістику». Наприклад, Maersk анонсував початок виробництва першого у світі контейнеровозу з нульовим вуглецевим слідом і обіцяє вже у 2023 р. спустити його на воду.

3. Були логістичні ланцюги – стали логістичні мережі. Ланцюги поставок раніше мали просту лінійну структуру. Матеріали та товари, а також супутні платежі та інформація спокійно переміщалися між ланками в певній послідовності, але сьогодні постачання стало складнішим. Сьогодні, як правило, компанії працюють не з десятком постійних постачальників, а з цілою їхньою мережею, а також із постачальниками постачальників. Структура, в якій вироблені товари доставляються до кінцевого покупця, теж далека від лінійної. Мережі з оптових компаній та центрів дистрибуції, транспортних компаній, роздрібних магазинів та маркетплейсів, дарксторів та міні-складів, пунктів видачі стали важливими учасниками всього ланцюга поставок.

4. Конкуренти зростають із цифрових компаній. Технологічні компанії швидко та впевнено заходять на ринок логістики та складають серйозну конкуренцію профільним компаніям за рахунок використання цифрових технологій та великих даних, які вони вже багато років вміло збирають та вміють аналізувати, на відміну від традиційних логістичних компаній. Про глобальних гравців типу Amazon і Alibaba навіть говорити не варто – вони вже давно впевнено почуваються на ринку логістичних послуг і конкурують з UPS, FedEx та іншими логістичними гігантами. Традиційним логістичним операторам складно протистояти гігантам електронної комерції, тому всім доведеться посилювати

пропозицію і шукати варіанти підвищення ефективності на кожному етапі логістичного ланцюга.

Наприклад, за рахунок моделей спільного використання складських приміщень та транспорту, пропозиції нижчих цін за рахунок економії на масштабі тощо. Без цифровізації процесів та аналізу даних і використання аналітики це буде зробити дуже складно. Великі компанії вже інвестували і продовжують інвестувати у цифрові платформи.

5. Взаємодія з багатьма контрагентами – це процес, де потрібна **оперативна взаємодія з тисячами контрагентів, спільне планування та оперативна реакція на зміни**. Спростити цей процес допоможуть цифрові хмарні платформи та сучасні запаморочливі можливості інтеграції. Також у сфері логістичних послуг потрібно «тримати руку на пульсі» в режимі реального часу, враховуючи різні часові пояси країн. GPS-приймачі та датчики IoT, вбудовані в транспортні засоби та контейнери/фургони, упаковку вантажів, прикріплені на самі вантажі/товари, складське та навантажувальне обладнання, – це джерело даних, що одержуються в режимі реального часу про поточне місце розташування та стан усіх об'єктів управління в логістичному ланцюзі.

При цьому застосування конкретних цифрових інструментів тільки підвищує ефективність окремих логістичних операцій та процесу постачання загалом. Предикативна аналітика, location intelligence, Big Data та AI, ML, хмарні рішення, роботи та безпілотники, IoT, комп'ютерний зір, AR/VR, RPA / розумні чати вже широко використовуються в управлінні ланцюгами поставок та сумлінно перераховані у відповідних звітах всіх відомих консультантів та ключових логістичних операторів. Інтеграція даних учасників на одній платформі забезпечує можливість керувати наскрізним процесом поставок і приймати рішення на основі тих самих даних. Розгорнуті в хмарі цифрові платформи за рахунок використання API дозволяють інтегрувати компанії, які беруть участь у логістичних процесах.

Від цифровізації логістичних послуг отримують переваги всі учасники:

- Транспортні компанії. На ринку логістичних послуг з'являються цифрові платформи, на яких «зустрічаються» запити вантажовідправників та можливості і тарифи багатьох логістичних та

транспортних компаній. Такі платформи націлені на пошук зовнішніх постачальників «на вимогу» та відношення «багато хто до багатьох» між клієнтами та перевізниками.

- Клієнти. Цифрові платформи, що використовуються, дозволяють у режимі реального часу бачити ціни та котирування, характеристики маршруту, порівнювати пропозиції та вибирати оптимальний варіант перевезення, а також контролювати переміщення вантажів.

- Вантажоперевізники – оптимізують утилізацію транспортних засобів, балансують навантаження, скорочують «порожні» поїздки та пропонують нові пропозиції варіантів доставки відповідно до змінних вимог клієнтів.

- Власники логістичних центрів та складів – матимуть можливість ефективно використовувати приміщення та обладнання. Використовуючи цифрові платформи, якщо вдається підключити на них багатьох надійних постачальників і клієнтів, можна буде і об'єднувати різні замовлення в один контейнер, і максимально заповнювати транспортні засоби, щоб підвищити їхню утилізацію.

- Маркетплейси складських приміщень – пропонують гнучкі складські площі на вимогу та забезпечують їхню безперебійну роботу. Рішення також можуть бути розширені за рахунок роботизації складських операцій, маркування та пакування товарів і виконання інших логістичних послуг на складі. Наприклад, Stowga та FLEXE пропонують хмарні системи керування складом, що забезпечують складські потужності на вимогу.

Технологія блокчейн – це зовсім унікальне явище в логістиці.

Блокчейн (Blockchain) – це загальнодоступна та незмінна облікова «інтернет-книга», в якій записано, що кому належить. Підробити таку книгу неможливо. Наприклад, блокчейн дозволяє відстежити весь ланцюг постачання товару від виробника до споживача. Кожна угода чи транзакція записується і додається в ланцюжок розподіленої бази даних як новий фрагмент, якому присвоюється унікальний багатозначний числовий шифр. Цей фрагмент зберігає дані про час, дату, учасників, суму угоди і, що важливо, інформацію про всю мережу. Тут будь-яка передача інформації відбувається у вигляді ланцюжка блоків (*block* і

chain – ланцюг), де кожний блок завжди містить інформацію про попередній блок.

Цю технологію вже активно використовують у сфері логістики:

1) Ритейлер WalMart тестує нову технологію IBM на постачаннях манго до США та свинини у Китаї. Як вважають у компанії, її впровадження підвищить ефективність управління запасами і забезпечить безпеку продуктів харчування.

2) Британський стартап Provenance, компанія за допомогою технології blockchain відстежує рух тунця, контролюючи його лов і доставку.

3) Компанія EverLadger використовує blockchain у ланцюжку поставок для підтвердження джерела походження у торгівлі алмазами. Понад рік вже працює стартап Yojee (Сінгапур).

Це технологічна платформа, яка надає потужні логістичні можливості в управлінні ланцюжками постачання, використовує штучний інтелект. Також допоможе блокчейн і у боротьбі з шахрайством та помилками доставки, адже однією з важливих переваг технології є моментальне одночасне оновлення інформації у всіх учасників логістичного ланцюга.

У компанії Maersk, яка розпочала випробування технології на кількох маршрутах контейнерних ліній, вже готуються отримати багатомільярдну економію за успішного впровадження блокчейну. 90 % зовнішньоторговельного товарообігу у світі доставляється у контейнерах. При доставці кожного з них у середньому бере участь 30 ланок логістичного ланцюга (включаючи відправників вантажу, вантажоодержувачів, перевізників, митні, фіскальні, контролюючі органи), між якими відбувається понад 200 одиниць інформаційних взаємодій. Передбачається, що свій запис до блокчейну кожному з ланок ланцюга зможе ввести за допомогою смартфона, і це скасує необхідність оформляти велику купу товаросупровідної документації на кожному етапі шляху.

Упровадження цифрової технології обміну та зберігання даних у режимі реального часу могло б зробити справжній прорив у ланцюгах постачання. Буквально ще 10 років тому не було цифрових інструментів для того, щоб описувати величезні та складні об'єкти

управління в управлінні поставками (логістичний процес, транспортна мережа, порт тощо). Сьогоднішні механізми аналітики великих даних, нейронні мережі та інші технології дозволяють створювати цифрові інструменти, якими вимірюють необхідні характеристики цих об'єктів управління.

Розуміючи структуру ринку та правильно визначаючи масштаб та швидкість змін у галузі під впливом цифровізації, можна реалізувати вдалі рішення, які докорінно змінять галузь.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Логістика; логістична послуга; логістична інфраструктура; ланцюг постачання; міжрегіональний ланцюг поставок; міжнародний ланцюг поставок; міський ланцюг постачання; цифрова трансформація; цифровізація логістики; блокчейн.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. У чому полягає сутність поняття логістичної послуги?
2. Назвіть види логістичних послуг.
3. У чому сутність поняття логістична інфраструктура?
4. Перерахуйте основні елементи та склад логістичної інфраструктури.
5. У чому особливість логістики як наукової методології та практичного інструменту формування регіональних транспортно-логістичних систем?
6. Поясніть місце і роль логістичної інфраструктури для створення ланцюга постачання в межах вантажо- та товароруху.
7. Окресліть основні тенденції розвитку логістики в умовах глобалізації, що спонукають держави модернізувати логістичну інфраструктуру.
8. Назвіть причини неминучості цифровізації логістичних послуг.
9. Хто і які переваги отримує від цифровізації логістичних послуг та логістики взагалі?
10. Розкрийте сутність технології блокчейн у логістиці.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Логістичні послуги – це:

- а) сукупність логістичних операцій, які здійснюються при виконанні замовлень як для забезпечення внутрішніх, так і зовнішніх бізнес-процесів компанії, а саме підтримка зовнішнього клієнта, створення позитивного враження споживача;
- б) діяльність, що здійснюється при виконанні замовлень як для забезпечення внутрішніх, так і зовнішніх бізнес-процесів компанії;
- в) процес, який логістичні компанії здійснюють при виконанні замовлень для підтримки зовнішнього клієнта, створення позитивного враження споживача;
- г) немає правильної відповіді.

2. Що із переліченого відноситься до особливостей логістичних послуг:

- а) варіабельність якості;
- б) націленість (спрямованість) послуг;
- в) винятковість;
- г) всі відповіді правильні.

3. Які основні функціональні області логістичних послуг вам відомі:

- а) закупівельні, виробничі;
- б) закупівельні, виробничі, розподільчі;
- в) закупівельні, виробничі, розподільчі, транспортні;
- г) закупівельні, виробничі, розподільчі, транспортні та інформаційні.

4. Послуги, які допомагають у керуванні матеріальними потоками на транспортних ділянках, – це:

- а) закупівельні логістичні послуги;
- б) виробничі логістичні послуги;
- в) розподільчі логістичні послуги;
- г) транспортні логістичні послуги.

5. Логістична інфраструктура – це:

- а) чітка ієрархія елементів логістичних систем, що дозволяє ефективно обслуговувати потреби виробництва та торгівлі, тобто комплекс елементів, що є взаємозалежними та забезпечують функціо-

нування системи закупівель, постачання, зберігання та доставки продукції до споживачів;

б) комплекс видів діяльності і сукупність організацій, в межах якого товар із сировини перетворюється на готовий продукт і потім через систему продажів потрапляє до кінцевого споживача;

в) планування, організація та контроль всіх видів діяльності, що забезпечують проходження матеріального та пов'язаного з ним інформаційного потоків від пункту закупівлі сировини до пункту кінцевого споживання;

г) процес упровадження цифрових технологій, що супроводжується оптимізацією функціонування різних систем країни, з метою збільшення ефективності діяльності організацій, представників різних галузей.

6. Послуги з використання інформаційних систем, інформаційних технологій, що забезпечують управління матеріальними потоками, – це:

- а) закупівельні логістичні послуги;
- б) виробничі логістичні послуги;
- в) розподільчі логістичні послуги;
- г) інформаційні логістичні послуги.

7. Цифровізація логістики – це:

а) чітка ієрархія елементів логістичних систем, що дозволяє ефективно обслуговувати потреби виробництва та торгівлі, тобто комплекс елементів, що є взаємозалежними та забезпечують функціонування системи закупівель, постачання, зберігання та доставки продукції до споживачів;

б) комплекс видів діяльності і сукупність організацій, в межах якого товар із сировини перетворюється на готовий продукт і потім через систему продажів потрапляє до кінцевого споживача;

в) планування, організація та контроль всіх видів діяльності, що забезпечують проходження матеріального та пов'язаного з ним інформаційного потоків від пункту закупівлі сировини до пункту кінцевого споживання;

г) процес упровадження цифрових технологій, що супроводжується оптимізацією функціонування різних систем країни, з метою збільшення ефективності діяльності організацій, представників різних галузей.

8. Послуги з управління матеріальними потоками у процесі здійснення саме виробництва – це:

- а) закупівельні логістичні послуги;
- б) виробничі логістичні послуги;
- в) розподільчі логістичні послуги;
- г) транспортні логістичні послуги.

9. Послуги з управління матеріальними потоками у реалізації готової продукції – це:

- а) закупівельні логістичні послуги;
- б) виробничі логістичні послуги;
- в) розподільчі логістичні послуги;
- г) транспортні логістичні послуги.

10. Ланцюг постачання – це:

а) чітка ієрархія елементів логістичних систем, що дозволяє ефективно обслуговувати потреби виробництва та торгівлі, тобто комплекс елементів, що є взаємозалежними та забезпечують функціонування системи закупівель, постачання, зберігання та доставки продукції до споживачів;

б) комплекс видів діяльності і сукупність організацій, в межах якого товар із сировини перетворюється на готовий продукт і потім через систему продажів потрапляє до кінцевого споживача;

в) планування, організація та контроль всіх видів діяльності, що забезпечують проходження матеріального та пов'язаного з ним інформаційного потоків від пункту закупівлі сировини до пункту кінцевого споживання;

г) процес упровадження цифрових технологій, що супроводжується оптимізацією функціонування різних систем країни, з метою збільшення ефективності діяльності організацій, представників різних галузей.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. – 136 с.
2. Зайцева А. С. Сутність логістичних процесів у промисловості: Збірник наукових праць: Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків : УКРДУЗТ, 2022. – С. 58–69.
3. Рейтинги провідних логістичних компаній Європи за останні п'ять років. URL : <https://trans.info/com.reyting-krupneyshih-logisticheskikh-kompaniy-evropyi-275268>
4. Світовий форум обговорення трендів логістики. URL : <https://worldexpo.pro/sector/transport-i-logistika/forums>
5. Цифровізація питань логістики. URL : https://logist.today/dnevnik_logista/2021-04-07/otchet-mirovye-tendencii-prepjatstvujushhie-vosstanovleniju-cepochek-postavok-posle-pandemii/
6. Anderson M. (2023). Unveiling the Importance of Logistics in International Trade: Invinsis web-site. URL: <https://www.invensis.net/blog/importance-of-logistics-in-international-trade>
7. Mnykh O., Kostiuk O., Dalyk V., Zaitseva A, Digitalization Of Economy And Assessment Of Opportunities And Implementation // International Journal of Advanced Science and Technology. – Vol. 29, No. 8s, (2020). – P. 2470–2476.
8. Services Supporting International Trade: Port Economics, Management and Policy. URL: <https://porteconomicsmanagement.org/pemp/contents/part1/maritime-shipping-and-international-trade/services-supporting-international-trade/>
9. World Bank and Turku School of Economics, Logistic Performance Index Surveys, 2021. URL : lpi.worldbank.org
10. Zaitseva A., Kazakova N., Pankova I. Informatization of Society as a Factor in the Development of Information Logistic // Business Management, Economics and Social Sciences, Agenda Publishing House Collection of scientific articles Coventry, United Kingdom, 2019. – P. 81–86.

РОЗДІЛ 5

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО–ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

- 15.1. *Місце та динаміка розвитку міжнародного науково-технологічного обміну у глобальній економіці*
- 15.2. *Форми та стратегії міжнародної передачі технологій*
- 15.3. *Товарна та географічна структури сучасного міжнародного науково-технологічного обміну*
- 15.4. *Роль ТНК у міжнародній передачі технологій*

15.1. МІСЦЕ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сьогодні кожна самостійна і незалежна країна живе у взаємопов'язаному і взаємозалежному світі та прагне до залучення іноземного досвіду в рамках партнерства зі світовими компаніями-лідерами. Основою цієї співпраці є міжнародний науково-технологічний обмін.

Міжнародний науково-технологічний обмін (МНТО) охоплює процеси передачі знань, технологій, наукових розробок та інновацій між країнами та організаціями, що сприяє глобалізації інноваційних процесів і технологічному прогресу. Відіграє ключову роль у прискоренні економічного розвитку, підвищенні конкурентоспроможності країн та зростанні продуктивності праці на світовому рівні.

Міжнародні документи ООН та інших організацій трактують поняття **«технологія»** (*technology*) досить широко. Воно включає у себе:

1) власне **технологію** (*dissembled technology*), яка розуміється як набір конструкторських рішень, методів та процесів виробництва товарів та надання послуг. Носіями технології у чистому вигляді у процесі її передачі користувачу можуть виступати: документація, машинні носії, науково-технічні спеціалісти;

2) **матеріалізовану технологію** (*embodied technology*), тобто технологію, втілену у машинах, обладнанні тощо. Носіями матеріалізованої технології є об'єкти, які передаються користувачу: промислові об'єкти, комплектне обладнання, прилади тощо.

Формування світового ринку технологій відбулось у другій половині 1950 – у 1960-х рр., коли обсяг міжнародних комерційних операцій за технологіями перевищив масштаби національного обміну. Це дозволило виділити міжнародний обмін технологіями в окрему форму міжнародних економічних відносин.

До основних **передумов, що обумовили бурхливий розвиток міжнародного обміну технологіями**, можна віднести:

- на рівні країн – нерівномірність розвитку країн світового господарства в науково-технічній сфері, що може бути пов'язано з недостатнім обсягом витрат на науково-дослідні, дослідницько-конструкторські роботи (НДДКР) у деяких країнах і з розходженням цілей їхнього застосування;

- на рівні підприємств – придбання технології сприяє рішенням конкретних економічних і науково-технічних проблем; подоланню вузькості науково-технічної бази, недоліку виробничих потужностей та інших ресурсів; одержанню нових стратегічних можливостей у розвитку.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту. Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці призводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у вузьких галузях науки і техніки.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

Широко використовують іноземні науково-технічні знання розвинені країни, такі як США, Японія, Франція, Німеччина, Велика Британія тощо. Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому самому напрямі, що й розвинені країни.

Міжнародні організації розглядають МНТО не як разовий захід, а як складний **тривалий процес, що включає в себе:**

- відбір та придбання технології;
- адаптацію та освоєння придбаної технології;
- розвиток місцевих можливостей з удосконалення технології

з урахуванням потреб національної економіки.

Аспекти, які характеризують значення МНТО в глобальних умовах розвитку:

1. Підвищення інноваційної активності. МНТО сприяє зростанню інноваційної активності шляхом обміну знаннями та передовими технологіями між країнами.

На рис. 15.1 наведено динаміку кількості міжнародних патентних заявок за 2015–2023 роки.

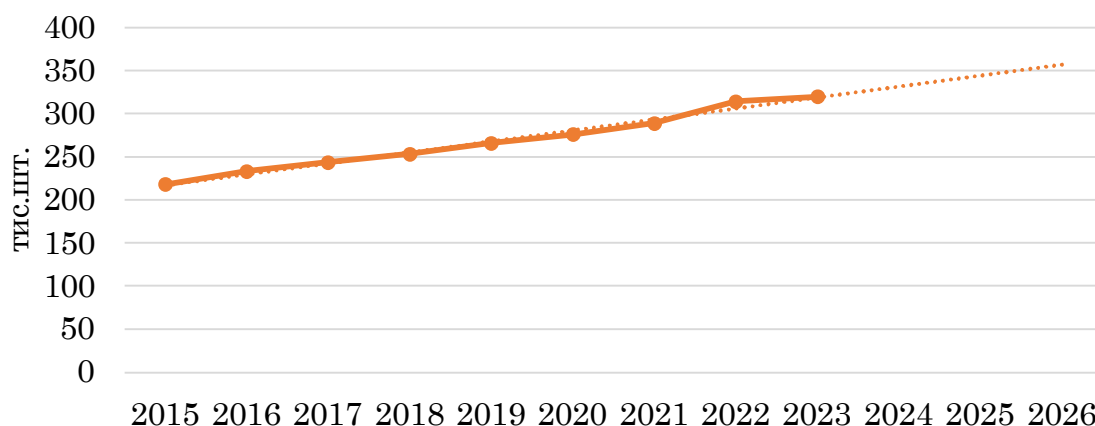


Рис. 15.1. Динаміка кількості міжнародних патентних заявок [10]

Можна зазначити високу активність у сфері інновацій та передачі технологій на глобальному рівні, зростаючий інтерес до захисту інтелектуальної власності в умовах посиленої конкуренції на світовому ринку, інтенсивного розвитку технологій у сфері штучного інтелекту, біотехнологій та інформаційно-комунікаційних технологій, які активно захищаються патентами. Це дозволяє економікам швидше адаптуватися до технологічних змін і скорочувати технологічний розрив між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

Високий рівень інноваційної активності відповідає високому рівню ВВП на душу населення. Крім того, зростання кількості патентних заявок є індикатором зростання інноваційної діяльності, тобто активна участь у науково-технологічному обміні сприяє загальному економічному зростанню. Відповідно, країни, що мають високий рейтинг ГІІ, як правило, також демонструють диверсифіковану економіку, яка включає високотехнологічні сектори, що сприяють розвитку науково-технологічного обміну.

Згідно з даними Global Innovation Index, країни, які активно беруть участь у МНТО, мають вищі показники інноваційної діяльності та економічного зростання (табл. 15.1).

2. Посилення економічної конкурентоспроможності. МНТО відкриває країнам доступ до нових технологій, які можуть бути комерціалізовані та інтегровані у виробничі процеси, що підвищує економічну конкурентоспроможність на міжнародному рівні. Країни, які активно інтегруються у глобальні інноваційні мережі, демонструють вищі темпи економічного зростання та продуктивності праці (табл. 15.2).

3. Стимулювання розвитку людського капіталу. МНТО сприяє розвитку людського капіталу через обмін знаннями, досвідом і навичками, що підвищує рівень кваліфікації робочої сили. Це особливо важливо для країн, що розвиваються, де доступ до сучасних технологій може значно підвищити рівень освіченості та продуктивності населення.

У табл. 15.3 наведено дані Індексу людського розвитку в 1990 та 2022 рр. для інноваційно розвинених країн.

Високий індекс людського розвитку є не лише показником загального добробуту країни, але й важливим чинником, що підтримує її здатність бути інноваційним лідером. Розвинені системи освіти, значні

інвестиції в науково-дослідні роботи, якісне медичне обслуговування та сприятливі умови для бізнесу створюють базові умови для розвитку інновацій.

Таблиця 15.1

Топ–10 країн за глобальним індексом інновацій (ГІІ),
кількістю міжнародних патентних заявок та ВВП на душу населення

Країна	Рейтинг ГІІ	Кількість патентних заявок, тис. шт.	ВВП на душу населення, дол. США
<i>2015</i>			
Швейцарія	1	46,700	81,800
Швеція	3	5,700	51,900
США	5	57,400	56,800
Фінляндія	6	1,500	42,500
Сінгапур	7	10,800	55,300
Німеччина	10	18,000	41,200
Нідерланди	4	5,400	46,800
Данія	8	2,600	53,500
Південна Корея	14	14,700	27,600
Японія	19	44,000	34,500
<i>2023</i>			
Швейцарія	1	54,000	94,700
Швеція	2	8,300	63,400
США	3	70,500	80,100
Велика Британія	4	7,400	52,000
Сінгапур	5	15,500	72,300
Німеччина	6	20,200	54,200
Нідерланди	7	8,100	61,500
Фінляндія	8	3,100	53,700
Південна Корея	9	19,400	39,600
Китай	10	70,000	12,600

Джерело: [4; 9; 10].

Таблиця 15.2

Темпи економічного зростання та підвищення продуктивності праці
країн, що мають високий рівень інноваційної активності за період
з 2015 по 2021 роки

Країна	Економічне зростання (%, річне)	Підвищення продуктивності праці (%, річне)
Швейцарія	1,40	1,33
США	2,06	1,06
Німеччина	0,96	0,64
Південна Корея	2,39	1,31

Джерело: [5].

Таблиця 15.3

Індекс людського розвитку (HDI) за 1990 та 2022 рр. для країн,
що є інноваційними лідерами

Країни	1990	2022
Швейцарія	0,850	0,967
Німеччина	0,828	0,950
Південна Корея	0,731	0,929
США	0,875	0,927

Джерело: [7].

Інвестиції в людський капітал є критично важливими для інноваційного розвитку, а МНТО підсилює цей ефект, прискорюючи впровадження передових технологій і знань, що сприяє розвитку вже інноваційної економіки.

4. Вплив на глобальні ланцюги вартості. МНТО сприяє інтеграції країн у глобальні ланцюги створення вартості, що дозволяє економікам брати участь у високотехнологічних сегментах виробництва. Це особливо важливо для малих і середніх економік, які можуть отримати доступ до глобальних ринків через співпрацю з великими міжнародними корпораціями.

На рис. 15.1 наведено середні значення за період частки експорту високотехнологічних товарів від промислового експорту з 2007 до 2022 року.

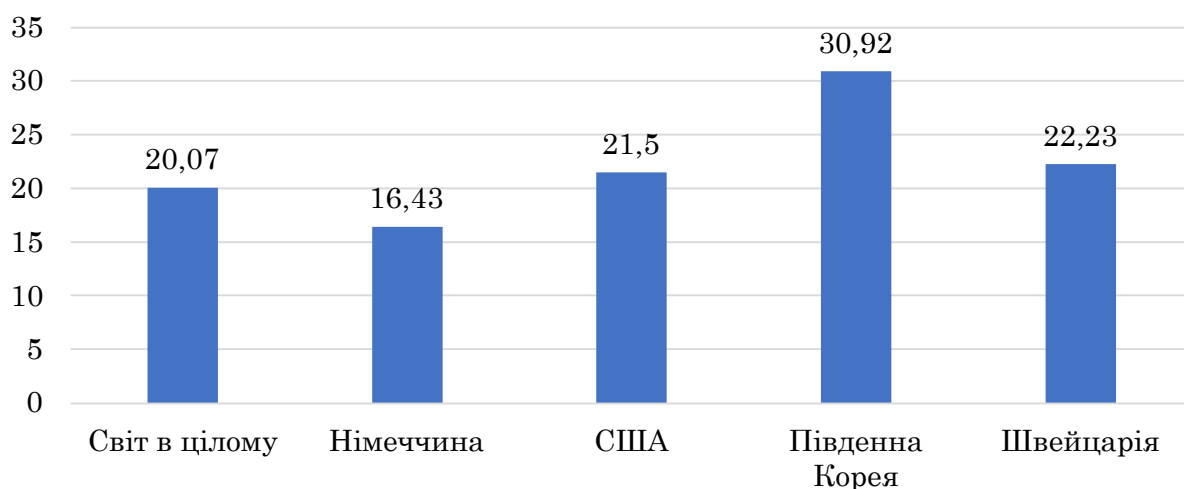


Рис. 15.1. Середні значення частки експорту високотехнологічних товарів від промислового експорту за період з 2007 до 2022 року [9]

5. Роль у подоланні глобальних викликів. МНТО має вагоме значення у вирішенні глобальних викликів, таких як зміна клімату, охорона здоров'я, продовольча безпека, стале управління природними ресурсами. Технологічні інновації, які передаються через науково-технологічний обмін, сприяють розробці нових рішень для цих проблем.

У табл. 15.4 наведено динаміку змін енергоефективності у світі та провідних інноваційних країн за період з 2000 до 2022 року. Показник енергоефективності відображає кількість енергії, споживаної на одиницю ВВП (чим нижчий показник, тим вища енергоефективність).

Таблиця 15.4

Динаміка змін енергоефективності у світі та провідних інноваційних країн, 2000–2022 рр. (МД на 1 дол. США від ВВП)

Країна	2000	2005	2010	2015	2020	2022
Світ в цілому	6,02	5,71	5,38	4,83	4,55	4,52
Німеччина	3,97	3,89	3,57	3,08	2,69	2,47
Швейцарія	2,44	2,36	2,12	1,81	1,65	1,48
Південна Корея	7,23	6,37	6,14	5,76	5,25	5,11
США	6,72	6,04	5,5	4,88	4,27	4,17

Джерело: [9].

У цілому слід зазначити глобальну тенденцію до зменшення енергоспоживання на одиницю ВВП, що сприяє зниженню викидів парникових газів та зменшенню негативного впливу на клімат, що відображає впровадження нових енергозберігаючих технологій, розроблених у тому числі завдяки міжнародному науково-технологічному обміну.

Отже, МНТО дозволяє країнам вчитися одна в одній, адаптувати найкращі практики та швидше впроваджувати технологічні інновації, що є критично важливими для подолання глобальних викликів.

Фактори, що стримують або спонукають розвиток МНТО:

- політична стабільність та політика уряду;
- інвестиції в дослідження та розробки;
- рівень розвитку освіти та людського капіталу;
- інфраструктура та доступ до інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ);

- економічна відкритість й інтеграція у глобальні ринки;
- захист інтелектуальної власності;
- співпраця між науковими та дослідницькими інститутами тощо.

Фактори взаємодіють між собою, створюючи систему, яка або сприяє, або перешкоджає МНТО. Сприяння цим факторам значно підвищує ефективність обміну технологіями, підтримуючи глобальні науково-технічні мережі і сприяючи економічному розвитку.

15.2. ФОРМИ ТА СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ

Форми передачі технологій – це різні методи та механізми, через які технології, знання й інновації передаються від одного суб'єкта до іншого.

Ці форми дозволяють ефективно поширювати та впроваджувати нові технології, сприяючи економічному розвитку і глобальній співпраці.

Основними формами передачі технологій є:

1. *Ліцензування* є передачею права на використання технології або інтелектуальної власності іншій стороні на певних умовах, часто з виплатою роялті. Допомогає швидко розповсюдити технологію без значних інвестицій. Наприклад, Microsoft ліцензує свою операційну систему Windows іншим виробникам комп'ютерів, таким як Dell і HP, що дозволяє цим компаніям використовувати програмне забезпечення Microsoft на своїх пристроях.

2. *Франчайзинг* або надання права на використання бренду, бізнес-моделі та операційних процесів іншій компанії. Часто використовується для розширення на нові ринки з мінімальними ризиками. Наприклад, McDonald's надає франшизи підприємцям по всьому світу, дозволяючи їм використовувати бренд, рецепти та бізнес-модель McDonald's в обмін на роялті та ліцензійні платежі.

3. *Спільні підприємства* або створення нової компанії двома (або більше) сторонами для спільного використання технологій, ресурсів та ринків. Дозволяє об'єднати знання і технології,

знижуючи ризики та витрати. Наприклад, автомобільна компанія Toyota створила спільне підприємство з китайською компанією BYD для виробництва електричних транспортних засобів у Китаї, об'єднуючи досвід Toyota у виробництві автомобілів з технологіями електромобілів BYD.

4. **Стратегічні альянси** – партнерство між компаніями заради спільного досягнення стратегічних цілей, включаючи обмін технологіями, без створення нової юридичної особи. Наприклад, Альянс між Apple та IBM, спрямований на спільну розробку корпоративних мобільних додатків для iOS. Це партнерство дозволило об'єднати апаратне забезпечення Apple та програмні рішення IBM.

5. **Прямі іноземні інвестиції** в місцеві підприємства, включаючи передачу технологій. ПІІ дозволяють країнам отримувати доступ до передових технологій та управлінських практик. Наприклад, Samsung інвестує у виробництво напівпровідників в Індії, створюючи нові виробничі потужності та передаючи технології, що дозволяє Індії інтегруватися у глобальні ланцюги створення вартості.

6. **Контракти на дослідження і розвиток** – угоди між компаніями чи між компаніями і науковими установами на проведення спільних досліджень та розробок допомагають швидко адаптувати нові технології під конкретні потреби. Наприклад, Google уклала контракт на дослідження та розвиток з компанією DeepMind для розробки передових рішень у галузі штучного інтелекту, що призвело до створення алгоритму AlphaGo.

7. **Технічна допомога** – надання технологічної підтримки, навчання або технічних послуг однією компанією іншій. Часто включає навчання персоналу, встановлення обладнання та оптимізацію процесів. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, а й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту

незначна. Наприклад, Міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ) надає технічну допомогу країнам, що розвиваються, у впровадженні ядерних технологій для мирних цілей, таких як медицина та енергетика.

Різноманіття форм науково-технологічного обміну є ключовим для його успішного розвитку, оскільки дозволяє максимально ефективно поширювати знання, інновації та технології між країнами, галузями та організаціями. Використання різних механізмів передачі сприяє більшій інтеграції в глобальні інноваційні мережі, підвищує конкурентоспроможність і сприяє сталому економічному зростанню.

Форми науково-технологічного обміну тісно взаємодіють зі стратегіями передачі технологій, спрямованими на досягнення конкурентних переваг, забезпечують гнучкість і ефективність у поширенні технологій та інновацій, що, відповідно, сприяє сталому економічному зростанню.

Стратегія передачі технологій – це плановані дії та методи, які використовуються компаніями або країнами для передачі знань, інновацій та технологій від одного суб'єкта до іншого з метою досягнення конкурентних переваг, розширення ринків та підвищення ефективності виробництва.

Основні стратегії передачі технологій:

- **експансія на нові ринки** здійснюється, коли компанії використовують технології як інструмент для виходу на нові ринки, адаптуючи продукцію чи послуги під специфічні потреби регіонів. Наприклад, Tesla відкрила завод у Шанхаї (Китай), що дозволило не тільки локалізувати виробництво електромобілів, а й адаптувати технології до місцевих законів та ринкових умов, тим самим зміцнюючи позиції компанії на китайському ринку;

- **локалізація виробництва** передбачає перенесення частини або всього виробничого процесу ближче до ринку збуту, що дозволяє зменшити витрати, покращити логістику і скоротити час виходу продукції на ринок. Наприклад, Apple співпрацює з індійською компанією Foxconn для виробництва iPhone в Індії, що дозволяє

компанії знизити витрати на імпорт і адаптувати продукцію під місцевий ринок;

▪ **адаптація технологій під місцеві умови** через вимоги місцевих ринків або кліматичні умови, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність і привабливість продукції. Наприклад, General Electric (GE) адаптувала свої медичні сканери для ринку Індії, розробивши більш дешеві та компактні моделі, що відповідають потребам місцевих лікарень.

Також зазначимо, що МНТО утворює певні переваги та виклики для обох сторін обміну. Приклади щодо основних переваг та викликів науково-технологічного обміну для обох сторін наведено в табл. 15.5.

Таким чином, МНТО створює численні переваги для обох сторін обміну: постачальники отримують додатковий дохід, розширюють ринки та знижують ризики, тоді як отримувачі можуть прискорено впроваджувати інновації, підвищувати свою конкурентоспроможність і сприяти економічному розвитку.

Однак, попри ці значні переваги, існують і виклики, такі як захист інтелектуальної власності, ризик втрати технологічного лідерства для постачальників та залежність від постачальників і високі витрати на ліцензування для отримувачів. Важливою є здатність обох сторін ефективно управляти цими викликами, адже правильно побудований науково-технологічний обмін є інструментом економічного розвитку.

Економічна доцільність експорту (продажу) технології виявляється у таких проявах:

1. ***Спосіб збільшення доходів.*** У деяких випадках продаж технології є єдиною можливістю комерціалізації науково-технічного досягнення, оскільки у науково-технічних організацій часто відсутні необхідні виробничі потужності. Якщо немає умов для реалізації нової технології у формі виробництва та збуту тієї чи іншої продукції, слід реалізувати технологію як самостійний продукт. Це визначить фінансові можливості для: наступних досліджень і розробок; освоєння нового продукту тощо.

Таблиця 15.5

Переваги та виклики для постачальників і отримувачів технологій

Перевага / виклик	Вид переваги / виклику	Приклад
<i>Постачальники</i>		
Переваги	Додатковий дохід	Компанія ARM Holdings, що розробляє архітектуру процесорів, отримує доходи від ліцензування своїх технологій таким виробникам, як Apple, Samsung і Qualcomm. Це дозволяє ARM залишатися прибутковою без необхідності займатися виробництвом
	Розширення ринків	Siemens активно використовує ліцензування своїх технологій для розширення присутності на ринках, де компанія не має власного виробництва, що дозволяє їй збільшити продажі та вплив у галузях автоматизації
	Зниження ризиків	Intel укладає стратегічні альянси зі стартапами у сфері штучного інтелекту та обчислювальних технологій, що дозволяє розділити ризики розробки нових продуктів і технологій, зберігаючи доступ до передових інновацій
Виклики	Захист інтелектуальної власності	Американська компанія Qualcomm, що спеціалізується на технологіях бездротового зв'язку, зіткнулася з порушеннями своїх патентів у Китаї. Це призвело до судових процесів і втрат доходу від ліцензування
	Ризик втрати технологічного лідерства	Компанія Nokia, передавши свої технології виробництва смартфонів через ліцензування, втратила частину ринку, що призвело до зниження її конкурентоспроможності
<i>Отримувач</i>		
Переваги	Прискорене впровадження інновацій	Індійська компанія Tata Motors придбала технології Jaguar Land Rover, що дозволило їй швидко впровадити інновації у виробництві автомобілів та підвищити свій статус на міжнародному ринку
	Підвищення конкурентоспроможності	Китайська компанія BYD, отримуючи доступ до передових батарейних технологій через ліцензування і співпрацю з іноземними компаніями, змогла стати лідером у виробництві електромобілів
	Розвиток місцевого ринку	Ефіопія уклала угоду з турецькою компанією Yapi Merkezi для передачі технологій будівництва залізниць, що сприяло розвитку місцевої інфраструктури і створенню робочих місць
Виклики	Залежність від постачальників	Індія стала залежною від імпорту китайських компонентів для своєї індустрії електроніки, що під час торговельних суперечок призвело до перебоїв у постачанні і збільшення витрат на виробництво
	Високі витрати на ліцензування	Високі витрати на ліцензії для фармацевтичних компаній в Африці ускладнюють доступ до нових медичних технологій

Джерело: [2; 3; 5; 6; 7; 8; 9; 10].

2. **Форма боротьби за товарний ринок.** Передача технології може виступати як перший етап освоєння нового ринку. Первісно через відсутність капіталу випуск продукції та її реалізацію на експорт важко організувати у достатній кількості. На другому етапі розробник починає випуск самого продукту. На цей час покупці на закордонному ринку вже знайомі з товаром, який раніше випускався за ліцензією, покупець технології вже витратив кошти на рекламу. Перспективи збуту відносно відомі.

3. Спосіб, за допомогою якого можна **обійти проблеми експорту відповідного продукту.** Переваги продажу технології порівняно з експортом продукту, який виготовляється за даною технологією, можуть полягати в такому:

- конструкція виробу залишається в секреті;
- зменшуються труднощі транспортування та збуту товару;
- долаються митні бар'єри.

4. **Засіб розширення експорту.** Часто у міжнародному науково-виробничому співробітництві певну роль відіграє фактор комплексності ліцензійних угод, які доповнюються поставками обладнання, матеріалів, компонентів. Відбувається свого роду «прив'язка» покупця технології до її розробника: ліцензійна угода одразу передбачає наступний збут сировини, деталей та вузлів. Іноді ця форма ефекту називається «ескорт-ефект» (*escort-effect*).

5. **Спосіб установлення контролю над закордонною фірмою.** Технологічний контроль над закордонним покупцем технології може здійснюватись за допомогою різноманітних важелів. Контроль показників обсягу виробництва та прибутку покупця технології здійснюється через ставки роялті, які фіксуються у ліцензійній угоді. Контроль технічних умов здійснюється через спеціальні статті ліцензійної угоди. Крім того, контроль над фірмою-покупцем здійснюється шляхом поєднання експорту сировини та компонентів (ескорт-ефект), а також використання як ліцензійної винагороди цінних паперів та акцій ліцензіата.

6. **Спосіб забезпечення доступу до іншого нововведення.** У багатьох випадках єдиним способом забезпечити доступ до новини, яка цікавить

фірму, є зустрічне надання партнеру власних науково-технічних досягнень. У цьому випадку може бути використано перехресне ліцензування. Така форма комерціалізації технології особливо актуальна для науково-технічних організацій та фірм-лідерів у відповідній галузі науки та техніки.

7. Можливість більш ефективного удосконалення об'єкта ліцензії. Інколи продаж технології сильному технологічному партнеру відкриває ширші можливості для подальшого вдосконалення цієї технології за участю партнера-покупця. Часто спільні зусилля ліцензіара та ліцензіата у питаннях майбутнього розвитку об'єкта ліцензії передбачаються у самій ліцензійній угоді.

Економічна доцільність імпорту (покупки) технології виявляється у таких проявах:

1. **Доступ до нововведень високого технічного рівня.** У деяких випадках відставання в окремих сферах науки та техніки можна повністю або частково подолати за рахунок імпорту необхідних технологій. Часто це відкриває можливості для селективного науково-технічного розвитку фірми. Зрозуміло, що прагнення інноваційної монополії спонукає власника технології, особливо ключової, не поспішати з її експортом у ліцензійній формі. Конкретні перспективи підвищення технічного рівня на базі закордонних технологій визначаються у кожному конкретному випадку з урахуванням складеної кон'юнктури, взаємовідносин з партнером.

2. **Засіб економії затрат на дослідження і розробки.** Покупець технології у багатьох випадках може забезпечити суттєву економію затрат порівняно з намаганням розробити потрібну технологію самостійно. Одночасно має місце вигравш у часі. Разом із тим практично обов'язкова адаптація закордонної технології до місцевих умов зменшує ефект від такої економії коштів та часу.

3. **Засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт.** У деяких випадках придбання технології веде до менших затрат іноземної валюти, ніж імпорт товарів, виробництво яких у країні не освоєно. Одночасно забезпечується використання національного капіталу та робочої сили. Проте імпорт технології може призвести до

додаткових валютних витрат у випадку більших обсягів супровідного імпорту сировини, матеріалів, компонентів.

4. *Гарантія освоєння продукції або процесу за допомогою ліцензіара.*

У процесі вивчення закордонної потенційно цікавої технології завжди є можливість переконатись у практичній відпрацьованості усіх елементів технології. Зобов'язання продавця технології надавати допомогу покупцю під час освоєння і відповідні гарантії спеціально включаються до ліцензійної угоди. Ця угода може передбачати детальне ознайомлення покупця з новою технологією, необхідні місцеві випробовування, підготовку кадрів тощо.

5. *Умова розширення експорту продукції, яка випускається за закордонною технологією.* Як свідчить досвід, у багатьох країнах частка виробів, які випускаються за ліцензіями, у валютному експорті перевищує частку таких виробів у виробництві. Однією з передумов такого стану речей є висока якість ліцензійних виробів. Разом з тим це може призвести до росту конкуренції на світових ринках.

Таким чином, прогрес у науці і техніці – вирішальний чинник нарощення конкурентоспроможності країн у всьому світі. Тому процес формування нової парадигми нанотехнологічного бізнесу – ознака нашого часу. Основу цього процесу складає тісна взаємодія національних економік з приводу обміну й передачі технологій. Таким чином, в умовах сучасного техноглобалізму визначальною стає концепція міжнародного науково-технологічного обміну як запорука успішного розвитку держав світу.

15.3. ТОВАРНА ТА ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРИ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

Об'єктивна диференціація інноваційного процесу у фірмах різних країн обумовлює відмінність технологічного рівня національних економік і, як наслідок, відмінність позицій держав на світовому ринку технологій. Міждержавні відмінності мають кількісний та якісний

характер. Кількісні відмінності стосуються обсягів коштів, які виділяються на науково-технічний розвиток та імпорту технологій, а якісні – напрямків досліджень та розробок, орієнтації експорту та імпорту науково-технічної продукції тощо.

Сформований у країні або компанії науково-технічний потенціал (виражений через продуктивні та технологічні характеристики) та можливості міжнародної передачі технології передбачають пошук оптимального поєднання власних досліджень і розробок, нововведень та запозичених науково-технічних результатів. Таке поєднання виявляється у селективному науково-технічному розвитку держави або окремої компанії. У тих галузях науки і техніки, які не входять до сфери спеціалізації даної країни або компанії, підвищення технічного рівня досягається за рахунок закордонних технологій. У рамках селективної науково-технічної політики придбання технології виступає як свого роду «компенсатор» недостатнього обсягу затрат на дослідження і розробки у непрофільних галузях.

Загальновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продуктів, що втілюють нову та лідируючу технологію, є класифікація, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. Ця класифікаційна система дозволяє дослідити торгівлю продуктами високих технологій за 10-ма головними технологічними галузями (табл. 15.6).

Для оцінювання обсягів технології, що передається через торгівлю високотехнологічними товарами, використовується класифікація технологічної ємності торгівлі.

Під *технологічною ємністю торгівлі (ТЄТ)* розуміють частку витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі виробництва і торгівлі товарами окремих галузей. Показник ТЄТ розраховується по кожній країні в розрізі галузей виробництва й окремих товарів, а потім визначається середнє значення ТЄТ.

Високотехнологічноємними вважаються товари і галузі, чий ТЄТ перевищує середнє значення для даної країни, групи країн чи галузі; середньотехнологічноємними – якщо ТЄТ близька до середнього

значення; низькотехнологічноємними – якщо ТЄТ значно нижча від середнього значення.

Наприклад, у країнах ОЕСР високотехнологічноємною вважається торгівля аерокосмічним устаткуванням (22,7 % витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі виробництва), офісним устаткуванням і комп'ютерами (17,5 %); середньотехнологічноємною – торгівля автомобілями (2,7 %), хімікатами (2,3 %); низькотехнологічноємною – торгівля цеглою, глиною (0,9 %), продуктами харчування (0,8 %), папером (0,3 %) тощо. При цьому середня ТЄТ для високотехнологічних товарів становить 11,4 %, середньотехнологічних – 1,7 %, низькотехнологічних – 0,5 % [5].

Таблиця 15.6

Основні високотехнологічні галузі

№	Тип галузі	Характеристика
1.	Біотехнологія	Медичне та промислове застосування передових генетичних досліджень, спрямованих на створення нових ліків, гормонів та інших лікувальних продуктів для використання в медицині та сільському господарстві
2.	Оптоелектроніка	Розвиток електронних продуктів і компонентів, які проводять світло та реагують на нього
3.	Комп'ютери і телекомунікація	Розвиток продуктів, що оброблюють зростаючий обсяг інформації за короткий проміжок часу
4.	Електроніка	Розвиток електронних компонентів (без оптоелектронних компонентів), таких як інтегральні схеми, плати, рідкі кристали та інші подібні компоненти, завдяки яким значно удосконалюються і розвиваються основні функції, а також мініатюризуються вироби
5.	Комп'ютеризоване виробництво	Розвиток технологій для автоматизації промислового виробництва
6.	Нові матеріали	Удосконалення і створення матеріалів, таких як напівпровідники, оптичні фібер-кабелі тощо, які дозволяють удосконалити застосування інших передових технологій
7.	Аерокосмічні технології	Виробництво більшості військових цивільних вертольотів, літаків і космічних апаратів (без супутників зв'язку), реактивні авіаційні двигуни, літальні тренажери та автопілоти
8.	Озброєння	Розвиток технологій військового застосування для виробництва звичайного озброєння, ракет, бомб, мін, торпед, ракетних стартових комплексів тощо

Продовження табл. 15.6

9.	Атомні технології	Розвиток обладнання атомних електростанцій, зокрема атомних реакторів і їхніх частин, обладнання для розщеплення ізотопів, виготовлення твелів тощо (обладнання для медичного застосування більше відносять до групи наук про життя людини)
10.	Технології наук про життя людини	Застосування наукових досягнень у медицині (не біологічних)

Наразі науково-технологічний обмін охоплює широкий спектр товарів і послуг, які сприяють глобальному поширенню інновацій та технологій.

До *основних категорій науково-технологічного обміну відносяться*:

- високотехнологічні товари,
- наукові дослідження та розробки,
- патенти,
- програмне забезпечення.

До високотехнологічних товарів відноситься продукція з високою доданою вартістю, що вимагає значних інвестицій у дослідження і розробки, таких як електроніка, біотехнології, авіаційна техніка, медичне обладнання і фармацевтичні продукти.

На рис. 15.2 наведено середню частку експорту високотехнологічної продукції від загального промислового експорту за 2013–2022 роки.

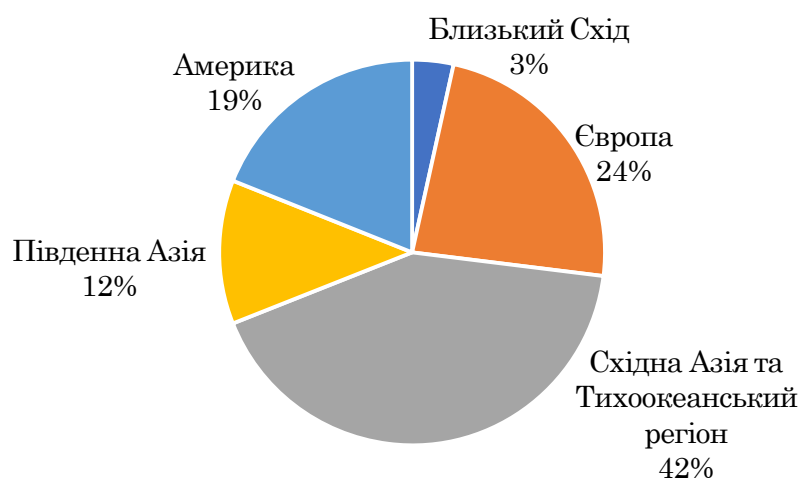


Рис. 15.2. Регіональна структура високотехнологічного експорту (середнє за 2013–2022 роки) [9]

У табл. 15.7 наведено регіональну структуру високотехнологічного експорту в динаміці.

Таблиця 15.7

Регіональна структура частки високотехнологічного експорту
в загальному промисловому експорті за 2014–2022 роки

Назва	2014	2016	2018	2020	2022
Світ в цілому	19,02	20,07	20,52	21,89	19,09
Близький Схід	3,86	1,87	2,07	4,41	2,50
Європа	16,90	18,05	16,04	16,48	18,17
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	29,25	29,96	32,17	32,64	24,45
Південна Азія	8,71	7,07	8,64	10,29	11,70
Америка	13,26	14,73	14,06	14,67	12,22

Джерело: [9].

Відносно окремих регіонів, дані свідчать про динамічні зміни в кожному з них, але Східна Азія та Тихоокеанський регіон залишаються світовими лідерами, хоча і зазнали суттєвих скорочень своєї частки. Європа та Америка демонструють стабільність з помірними коливаннями, тоді як Південна Азія показує тенденцію до зростання.

Регіональні особливості високотехнологічного експорту значною мірою визначаються промисловими спеціалізаціями та інноваційним потенціалом кожного регіону.

Особливості географічної структури високотехнологічного експорту різних регіонів світу:

- Європейський регіон. Інноваційними лідерами регіону є Німеччина, Швейцарія та Франція. Основні високотехнологічні галузі – медичні технології, фармацевтичні препарати, авіаційна техніка, точне машинобудування, фінансові технології, ядерна енергетика, космічні технології.

- Американський регіон. Інноваційними лідерами регіону є США та Канада. Основні високотехнологічні галузі – програмне забезпечення, аерокосмічна техніка, напівпровідники, біотехнології, екологічні технології.

- Регіон Східної Азії та Тихоокеанський. Інноваційними лідерами регіону є Китай, Японія та Південна Корея. Основні високотехнологічні галузі – робототехніка, автомобілебудування, електроніка, напівпровідники, побутова техніка, телекомунікаційне обладнання, відновлювальні джерела енергії.

- Регіон Південної Азії. Інноваційний лідер регіону – Індія. Основні високотехнологічні галузі – програмне забезпечення, IT-послуги, фармацевтичні препарати.

- Регіон Близького Сходу. Інноваційними лідерами регіону є Ізраїль та ОАЕ. Основні високотехнологічні галузі – кібербезпека, медичні технології, нафта та газова інженерія, спеціалізовані хімічні продукти, інновації в управлінні водними ресурсами, фінансові технології.

Кожен регіон має свої сильні сторони у високотехнологічному експорті, які відповідають його промисловій спеціалізації та інноваційному потенціалу. Європа зосереджена на медичних технологіях та машинобудуванні, Америка лідирує у програмному забезпеченні та аерокосмічній техніці, а Східна Азія – у виробництві електроніки та напівпровідників. Південна Азія та Близький Схід також роблять значні внески у певних сегментах, відповідно до своїх ресурсів та потреб. Ця регіональна різноманітність підтримує глобальний високотехнологічний обмін, сприяючи інноваційному розвитку та економічному зростанню на світовому рівні.

За кількістю зареєстрованих патентів протягом останніх років Азія значно випереджає інші регіони за протягом досліджуваного періоду. Це вказує на високий рівень інноваційної активності в регіоні, що в основному забезпечується Китаєм, Японією і Південною Кореєю. Європейський регіон стабільно займає другу позицію за цим показником, хоча і з великим відривом від Азії. Північна Америка, перш за все США, займає третю позицію, що свідчить про потужну науково-дослідну базу та активну патентну діяльність, зокрема у сфері IT і біотехнологій (рис. 15.3).

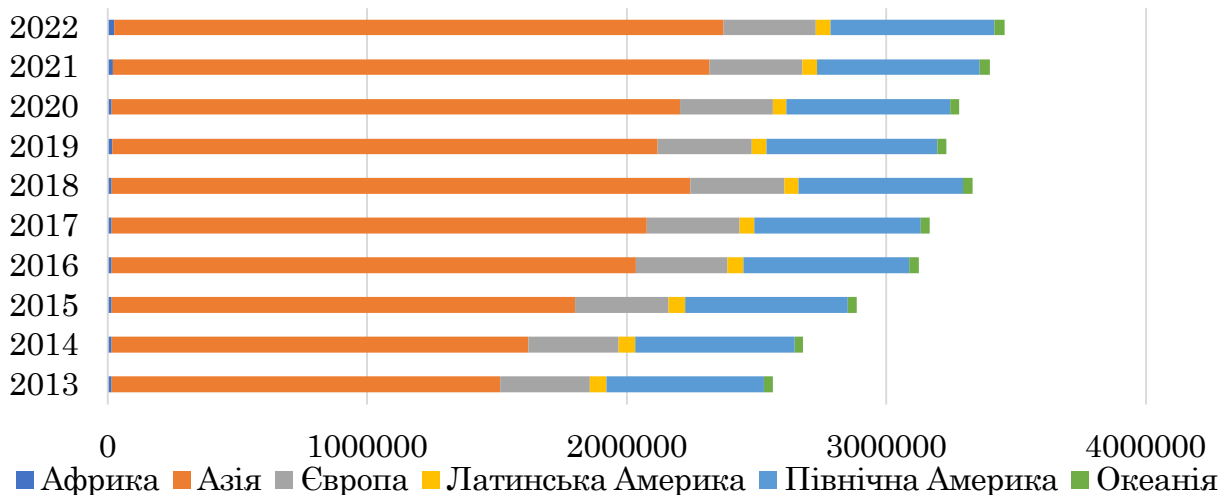


Рис. 15.3. Динаміка регіональної структури реєстрації патентів за регіонами світу з 2013 по 2022 роки [10]

Міжнародний науково-технологічний обмін значно впливає на економічний розвиток країн, що розвиваються, і сприяє їхній інтеграції у світову економіку, що підтверджується наведеними регіональними структурами реєстрації патентів та обсягів експорту високотехнологічної продукції. Ефективна передача технологій слугує каталізатором для економічного зростання та глибшої інтеграції країн, що розвиваються, у глобальні ринки.

15.4. РОЛЬ ТНК У МІЖНАРОДНІЙ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ

В сучасних умовах розвитку більшість провідних світових компаній є транснаціональними. Ці компанії беруть участь у міжнародній торгівлі, інвестують за кордон, управляють іноземними ліцензіями, займаються виробництвом та збиранням продукції в багатьох галузях.

Наукові дослідні розробки концентруються в ТНК розвинених країн, оскільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на дослідження і розробки у загальній сумі реалізації на одного зайнятого

в ТНК «ІБМ» та «Істмен Козак» становлять 6 %, у «Боїнг» і «Ханіуелл» – 5 %, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» – 4 %, у «Дженерал моторс», «Форд мотор» – 3 % [1].

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення досліджень і розробок свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

Останнім часом *дослідження і розробки, що проводяться ТНК*, зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалення традиційних видів виробів для їхнього кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоемності, енергоемності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалення існуючої і створення нової технології.

ТНК використовують нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:

- продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, з метою встигнути окупити частину витрат на дослідження і розробки доходами від реалізації їхніх результатів;
- встановлення монопольно високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи;
- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у вигідне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їхньої продукції.

Міжнародна передача технологій ТНК здійснюється двома каналами:

1) внутрішньофірмовим – надання науково-технічних досягнень своїм закордонним філіям. Внутрішньофірмовий обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їхній збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Загалом внутрішньофірмова торгівля є головним напрямом міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинених країн частка внутрішньофірмових надходжень становить понад 60 %, у т. ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям – близько 80 %, в Англії – 50 % [10].

Передача ТНК технологій своїм закордонним підрозділам зумовлена тим, що:

- переборюється протиріччя між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою одержання максимального прибутку і виникаючою в зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;
- зменшуються питомі витрати на проведення досліджень і розробок;
- виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;
- збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків);

2) міжфірмовим – продаж своїх технологій незалежним іноземним фірмам у межах ліцензійних, зовнішньоторговельних, коопераційних угод, угод про спільне підприємництво тощо. ТНК продають свої технології окремим незалежним компаніям тих галузей, у яких невелика частка витрат на дослідження і розробки (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість тощо).

При продажу технологій незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо

володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма-продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з постачаннями свого устаткування, домогтися одержання доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства з випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток. Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їхніх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинених країн.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення **стратегічних альянсів** між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні дослідження і розробки, здійснюють взаємний обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення досліджень і розробок, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних досліджень і розробок, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при здійсненні досліджень і розробок.

Більшість ТНК світу працюють саме у галузі інновацій та технологій.

У табл. 15.8 представлено список десяти найбільших компаній світу за ринковою капіталізацією станом на 2022 рік.

Таблиця 15.8

Топ–10 найбільших компаній 2022 р. за ринковою капіталізацією

Ранг	Назва ТНК	Країна базування	Галузь економіки	Капіталізація, млрд дол. США
1	Apple	США	Технології	2,508
2	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	Енергетика	2,170
3	Microsoft	США	Технології	1,910
4	Alphabet	США	Технології	1,412
5	Amazon	США	Технології	1,298
6	Tesla	США	Технології	847
7	Berkshire Hathaway	США	Фінанси	612
8	United Health	США	Побутове обслуговування	483
9	Meta	США	Технології	431
10	Johnson & Johnson	США	Побутове обслуговування	428

Джерело: [1; 6].

За результатами 2022 р. участь у промислових інноваціях взяли ТНК із 41 країни, що складає приблизно 86 % всіх інвестицій у дослідження та розробки у світі. Це підкреслює значний внесок провідних країн та компаній у глобальні інноваційні процеси, що сприяє підвищенню їхньої конкурентоспроможності на міжнародному рівні. Найбільше представництво в цьому списку мають ТНК зі США, Китаю, країн ЄС та Японії (рис. 15.4).

Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) значною мірою зосереджені у невеликій кількості країн. Три провідні країни забезпечують 68,5 % від загального обсягу інвестицій у R&D, п'ять країн – 80 %, а десять країн охоплюють аж 93,2 % глобальних інвестицій у цю сферу, що демонструє їхню лідерську позицію у сфері інновацій (рис. 15.5).

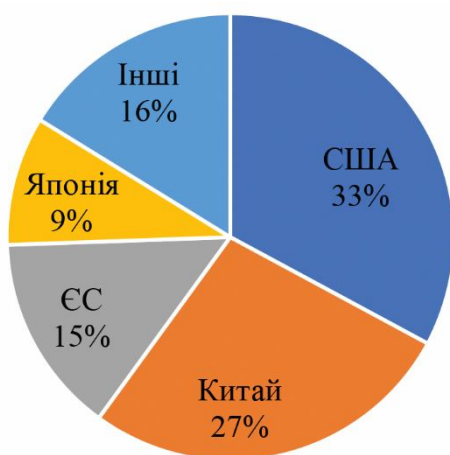


Рис. 15.4. Основні країни, ТНК яких інвестували у промислові інновації, 2022 рік [1; 6]

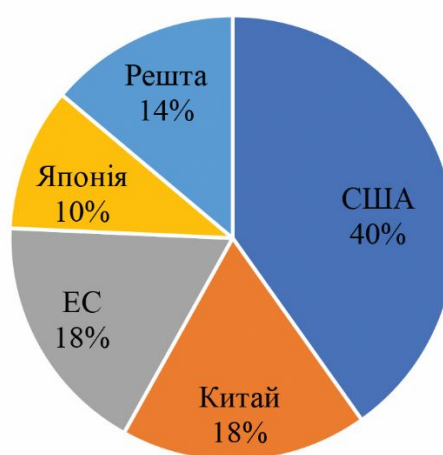


Рис. 15.5. Географічна структура інвестицій у НДДКР у світі, 2022 рік [1; 6]

Чотири провідні сектори інвестування в дослідження та розробки – виробники ІКТ, індустрії охорони здоров'я, послуги ІКТ, а також автомобілі та інший транспорт – становлять 77,8 % загального обсягу інвестицій у НДДКР серед 2500 провідних компаній, причому глобальне інвестування в інновації найбільше зосереджене в ІТ-секторі та галузі охорони здоров'я (рис. 15.6).

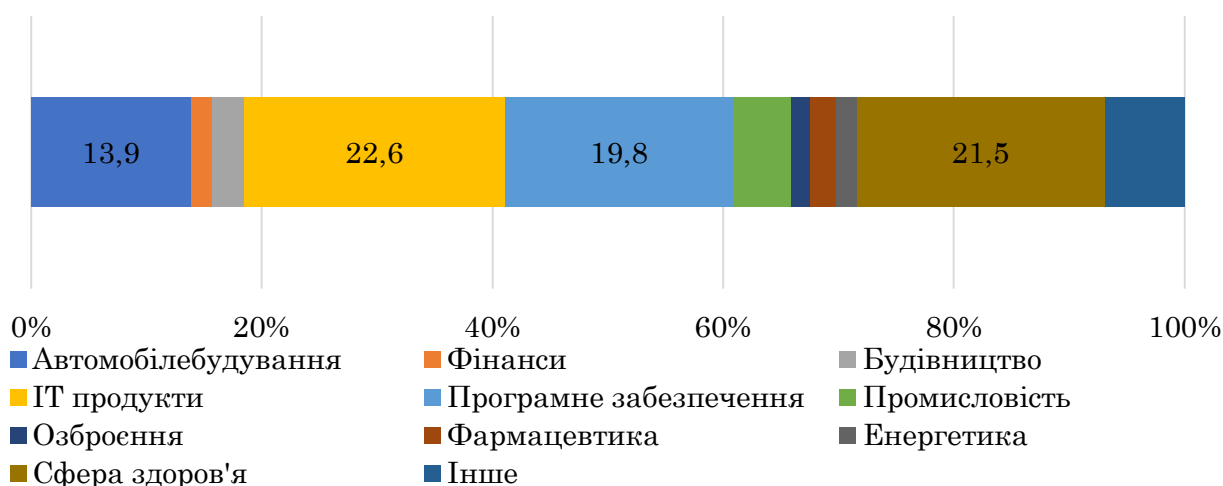


Рис. 15.6. Галузева структура інвестування ТНК у промислові інновації, 2022 рік [1; 6]

У таблиці 15.9 представлені дані про основні показники впровадження промислових інновацій у світі та у провідних країнах.

Таблиця 15.9

Основні показники ефективності впровадження промислових інновацій у світі та провідних країнах, 2022 рік

Показник	Світ	Китай	США	Японія	ЄС
Загальний обсяг продаж, млрд євро	23089	5414,8	5540,2	2886,3	4865,7
Загальний обсяг продаж, %	100	23,4	23,9	12,5	21,0
Інвестування в НДДКР, млрд євро	1093,9	195,9	439,7	113,8	192,8
Інвестування в НДДКР, %	100	17,9	40,1	10,4	17,6

Джерело: [1; 6].

Отже, у сучасних глобальних умовах усі країни можуть імпортувати однакові технології, однак щоб стати насправді конкурентоспроможним гравцем на світовому ринку технологій і не бути лише пасивним користувачем, необхідно на їхній основі стимулювати розвиток аналогічних інновацій.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародний науково-технологічний обмін; передача технологій; форми передачі технологій; стратегія передачі технологій; індекс людського розвитку; науково-технічний потенціал; високотехнологічні галузі; міжнародне науково-технічне співробітництво.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке міжнародний науково-технологічний обмін і які його основні аспекти?
2. Які існують основні форми передачі технологій?
3. Як визначають стратегію передачі технологій?
4. Яка роль ТНК у міжнародній передачі технологій?
5. Які регіони лідирують у високотехнологічному експорті та чому?
6. Як міжнародний науково-технологічний обмін впливає на розвиток людського капіталу?
7. Які фактори впливають на міжнародний науково-технологічний обмін?

8. Які галузі економіки є лідерами за обсягами інвестування в дослідження та розробки?

9. Як відрізняється структура інвестування у дослідження та розробки в різних регіонах світу?

10. Які переваги та виклики існують для постачальників та отримувачів технологій у міжнародному обміні?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Що таке міжнародний науково-технологічний обмін?

- а) процес передачі знань, технологій та інновацій між країнами;
- б) процес внутрішньої передачі технологій у компанії;
- в) виключно обмін товарами між країнами;
- г) співпраця між науковими установами в межах однієї країни.

2. Яка з наведених форм передачі технологій є прикладом спільного підприємства?

- а) ліцензування;
- б) франчайзинг;
- в) створення нової компанії двома або більше сторонами;
- г) технічна допомога.

3. Що відноситься до високотехнологічного експорту?

- а) сільськогосподарські продукти;
- б) текстильні вироби;
- в) авіаційна техніка, електроніка, біотехнології;
- г) видобуток корисних копалин.

4. Яка країна є лідером за обсягом інвестування у дослідження та розробки?

- а) Японія;
- б) Китай;
- в) США;
- г) ЄС.

5. Яка стратегія передачі технологій включає адаптацію продукції під специфічні потреби нових ринків?

- а) локалізація виробництва;
- б) експансія на нові ринки;
- в) стратегічний альянс;
- г) прямі іноземні інвестиції.

6. Який з наведених факторів НЕ впливає на міжнародний науково-технологічний обмін?

- а) політична стабільність;
- б) захист прав інтелектуальної власності;
- в) кліматичні умови;
- г) рівень розвитку людського капіталу.

7. Яка країна є лідером у частці експорту високотехнологічних товарів у промисловому експорті?

- а) Південна Корея;
- б) США;
- в) Німеччина;
- г) Франція.

8. Що таке локалізація виробництва?

а) перенесення частини або всього виробничого процесу ближче до ринку збуту;

- б) інвестування у місцеві наукові установи;
- в) вихід на нові ринки збуту;
- г) об'єднання з іншими компаніями для спільного виробництва.

9. Яка з країн показує найвищі середні показники економічного зростання і покращення продуктивності праці?

- а) США;
- б) Німеччина;
- в) Швейцарія;
- г) Південна Корея.

10. Яка галузь є найбільш інвестиційно привабливою для ТНК у сфері досліджень і розробок?

- а) видобуток корисних копалин;
- б) охорона здоров'я;
- в) легка промисловість;
- г) харчова промисловість.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Annual performance 2500 World's top R&D investors. URL : https://iri.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/contenttype/scoreboard/2022-12/R%26D_2022_Annual_Performance_PRINT_v8.pdf
2. Committed to connecting the world. URL : Data for the Sustainable Development Goals
3. Data for the Sustainable Development Goals. URL : <https://uis.unesco.org>
4. EU Funding & Tenders Portal. URL : <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>
5. Global Innovation Index. URL : <https://www.globalinnovationindex.org/>
6. OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2021. URL : <https://www.oecd.org/sti/science-technology-innovation-outlook/>
7. The 2022 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. URL : <https://iri.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/contenttype/scoreboard/2022-12/EU%20RD%20Scoreboard%202022%20FINAL%20online.pdf>
8. The 2022 EU Survey on Industrial R&D Investment Trends. URL : https://iri.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/2022-12/RnD_Survey_final_online.pdf
9. The 2023/2024 Human Development Report. URL : <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2023-24reporten.pdf>
10. The World Trade Organization (WTO). URL : <https://www.wto.org>
11. WIPO Statistics Database. URL : <https://www3.wipo.int/ipstats/>
12. World Bank. URL : <https://data.worldbank.org/>
13. World Intellectual Property Organization (WIPO) Statistics Database. URL : <https://www3.wipo.int/ipstats/>

ТЕМА 16

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

16.1. Об'єкти інтелектуальної власності та їхня класифікація

16.2. Особливості вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності

16.3. Система захисту об'єктів інтелектуальної власності

*16.4. Регулювання міжнародного науково-технологічного обміну
у глобальній економіці*

16.1. ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХНЯ КЛАСИФІКАЦІЯ

У сучасних умовах стратегічні конкурентні переваги на ринку товарів та послуг забезпечуються за рахунок нарощування кількості об'єктів інтелектуальної власності (ІВ), що створюються, забезпечення їхньої правової охорони, формування портфелів виняткових прав на результати наукових досліджень та розробок. Зі зростанням конкуренції на світових ринках дедалі актуальнішою стає проблема прискореної комерціалізації ІВ та інших результатів інтелектуальної діяльності, спрямованих насамперед на розвиток вітчизняних наукомістких виробництв.

Об'єкти інтелектуальних прав різноманітні, і правовий режим залежить від виду конкретного об'єкта, від його характерних рис. Застосування інтелектуальної власності в Японії допомогло здійснити так зване «економічне диво» у післявоєнний період. Далекоглядна політика, спрямована на максимальну розробку, підтримку та

впровадження винаходів, ноу-хау, а також скуповування ліцензій та патентів дозволили в мінімальні терміни вивести ці країни з тих, що відстають, до країн-лідерів. Наразі ступінь цивілізованості суспільства визначається рівнем охорони інтелектуальної власності, тобто саме до ставлення у суспільстві до науки, культури та мистецтва.

Широке використання терміна «інтелектуальна власність» у сучасному законодавстві, науковій літературі та практиці багатьох країн розпочалося в 1967 р., коли у Стокгольмі була підписана Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), яка визначає інтелектуальну власність як збірне поняття, що включає усі права на результати наукової та творчої діяльності.

Інтелектуальна діяльність – це творча діяльність, тобто цілеспрямована розумова діяльність людини, результатом якої є щось нове, оригінальне, що відрізняється від того, що існує. Категорія творчості багатогранна, вона є основним елементом щодо того, чи належить конкретний об'єкт до інтелектуальної власності.

Словникове визначення поняття «творчість» має на увазі наукову, художню, виробничо-технічну, господарську, політичну та іншу діяльність там, де створюється, відкривається щось нове. Сьогодні право на творчість належить до основних прав людини. Враховуючи, що з розвитком науки та техніки виникають нові напрями творчої діяльності, результати її також зазнають змін, що вказує на необхідність державної політики, спрямованої на розвиток законодавства в галузі розширення правової охорони об'єктів інтелектуальної власності.

Інтелектуальна власність, крім свого власного визначення, потребує використання таких понять, як «об'єкт інтелектуальної власності», «право інтелектуальної власності», «інтелектуальний капітал», «інтелектуальні активи», «нематеріальні активи», відмінності яких слід визначити.

Інтелектуальна власність (ІВ) – це права, що стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах, закріплені за певним суб'єктом, а також різні форми привласнення матеріальних благ, що є винагородою за творчу працю.

Найбільш повне тлумачення поняття «інтелектуальна власність» міститься у наступних визначеннях:

- власність на результати інтелектуальної (розумової) діяльності, які відповідають критеріям чинного законодавства і мають правову охорону;
- система відносин щодо привласнення ідеальних об'єктів, виражених в об'єктивованих інтелектуальних продуктах, утілених у науково-технічній та літературно-мистецькій творчості, що індивідуалізують її суб'єктів;
- права на результати розумової діяльності людини у науковій, художній, виробничій та інших галузях, які є об'єктами цивільно-правових відносин у частині права кожного громадянина володіти, користуватись і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності, що зберігаються за своїм творцем і можуть використовуватися іншими особами лише за погодженням із ним;
- результат інтелектуальної творчої діяльності, певним чином об'єктивований, «сумісний» з матеріальним носієм, який може бути відтворений, вільно розмножений і відчужений від творця;
- сукупність виключних прав стосовно нематеріальних об'єктів, які мають економічну цінність і здатність вільно відчужуватися із урахуванням обмежень, установлених із метою захисту особистих прав творців відповідних об'єктів та суспільства в цілому.

Інтелектуальна власність відноситься до нематеріальних благ і має низку особливостей. З одного боку, автор нематеріального об'єкта власності та творець матеріального об'єкта власності мають подібні права власності, оскільки право на результат творчої діяльності забезпечує його власнику виняткову можливість розпоряджатися цим результатом на власний розсуд, а також передавати іншим особам, тобто воно подібне до права власності на матеріальні об'єкти.

З іншого боку, поряд із майновим правом існує деяке духовне право митця на результат творчої праці – так зване право автора. Це означає, що автор має сукупність особистих немайнових (моральних) прав, які можуть відчужуватися від свого власника за їхньою природою, і майнових прав. Таким чином, майнове право на результат творчої праці може бути відокремлене від творця (передане іншій особі в обмежене або необмежене користування), а немайнове право автора невіддільне від творця і не може бути передано іншій особі.

Тобто **право ІВ** є сукупністю майнових прав (право володіти, право користуватися, право розпоряджатися) та немайнових прав (право на авторство, право на недоторканність твору тощо).

Об'єкт інтелектуальної власності – об'єкти правової охорони згідно з чинним законодавством про інтелектуальну власність, тобто види результатів творчої діяльності, які згадані у законодавстві як такі, що підлягають правовій охороні. Серед об'єктів інтелектуальної власності виокремлюють об'єкти авторського права та об'єкти патентного права.

Під терміном «**інтелектуальний капітал**» розуміється сукупність інтелектуальних активів та трудових ресурсів у межах певного підприємства, що складається із двох частин:

1) втілені в людях та знання, що використовуються в бізнесі: освіта, досвід інтелектуальної діяльності, професійна кваліфікація, область, сфера та елементи професійних знань, інноваційна активність;

2) об'єкти інтелектуальної власності або авторських прав: патенти, авторські права, програмне забезпечення, права на дизайн, виробничі секрети, ноу-хау, товарні знаки, знаки обслуговування тощо.

Інтелектуальні активи вміщують, по-перше, інформаційно-інтелектуальні ресурси: сукупність науково-виробничих, фінансових, маркетингових, організаційно-управлінських, кадрових, інформаційно-технологічних, інформаційно-управлінських, юридичних та інших ідей, а також методів, інструментів, технологій та різних форм існування інформації, отриманих в результаті інтелектуальної праці співробітників підприємства, що зумовлюють виникнення конкурентних переваг (не можуть бути частково або повністю відчужені від їхніх творців); по-друге, інформаційно-інтелектуальні продукти: результат перетворення інформаційно-інтелектуальних ресурсів, що характеризується повним ступенем відчужуваності від його творців і здатністю бути об'єктом різних операцій у зовнішньому середовищі, що, зокрема, передбачає здійснення процедур правової охорони.

Нематеріальні активи (НМА) – частина майнового комплексу, що забезпечує правовласнику певний дохід чи іншу користь, що має вартість і не має матеріально-речового змісту.

Враховуючи положення основних міжнародних договорів, які перебувають під егідою Всесвітньої організації інтелектуальної власності, **інтелектуальна власність** визначається результатом діяльності людського розуму, що **поділяється на такі категорії**:

1. Об'єкти промислової власності (знаки для товарів та послуг, географічні зазначення, патенти на корисні моделі, промислові зразки).
2. Авторське і суміжне право (літературні, художні, музичні твори, архітектурні споруди, права радіомовних організацій тощо).
3. Специфічні об'єкти захисту (права селекціонерів, захист баз даних, топології інтегральних мікросхем).
4. Торгові секрети (закрита інформація, комерційні таємниці).

Таким чином, можна говорити про значне розмаїття об'єктів інтелектуальної власності. Це, у свою чергу, обумовлено розвитком технічних відносин та людства в цілому, що дає можливість всебічно підійти до охорони кожного конкретного результату творчої діяльності.

16.2. ОСОБЛИВОСТІ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Комерціалізація ОІВ як найважливіший елемент інноваційного процесу нині перетворилася на самостійну сферу підприємницької діяльності, кінцевою метою якої є виробництво та продаж товарів та послуг з максимальним економічним ефектом. Володіння інтелектуальною власністю, з одного боку, призводить до утворення зон монопольного прибутку за рахунок набуття прав на передові технології, а з іншого – забезпечує доступ суб'єктам господарювання до нововведень, що стимулює розробку та застосування у виробничій сфері більш досконалих технічних та організаційно-управлінських рішень. Високий ступінь комерціалізації ОІВ забезпечив технологічне лідерство США, Японії, ряду європейських країн, у яких 60–70 % продукції промисловості належить до інноваційної.

Нематеріальна природа інтелектуальної власності створює труднощі у виявленні результатів інтелектуальної діяльності, оскільки, з одного

боку, ці результати є продуктом розумової діяльності людини, а з іншого – їхнє відокремлення від самого інтелектуального процесу та перенесення на матеріальні носії створює нематеріальні економічні активи, які, завдяки своїй об'єктивній формі, можуть використовуватися так само успішно, як і матеріальні. При цьому, маючи довгострокове життя, ці активи також можуть брати участь не в одному виробничому циклі та частково переносити свою вартість на вартість виробленої продукції, тобто виступати економічним фактором виробництва, створювати дохід.

Сьогодні інтелектуальні (нематеріальні) активи відіграють найважливішу роль у діяльності не тільки провідних світових ТНК, але й підприємств малого і середнього бізнесу. Це підтверджують і галузеві дані досліджень компанії Інтербренд (*Interbrand*), що вказують, зокрема, на зростаючу роль ОІВ у діяльності провідних ТНК світу в таких сферах, як: інформаційні технології, фінансові послуги, фармацевтика, автомобілебудування, предмети розкоші, продукти харчування, напої тощо, де на інтелектуальний компонент припадає від 50 до 80 % вартості. При цьому в деяких галузях на товарний знак припадає майже вся вартість нематеріального активу (наприклад, предмети розкоші). Виняток становлять лише компанії, що ведуть діяльність у таких галузях, як важка промисловість, комунальне господарство і роздрібна торгівля, де, як і раніше, превалюють матеріальні активи [8].

Вартість ОІВ з часом змінюється і може відрізнятися для різних груп учасників ринку. Основними причинами зниження вартості ОІВ виступають не фізичне зношення, як це відбувається з матеріальними активами, а економічне і функціональне (моральне) старіння.

Функціональне старіння виявляється у невідповідності характеристик ОІВ сучасним ринковим вимогам. Вартість необхідних удосконалень пропорційно знижує вартість оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності. У свою чергу, економічне старіння розраховується шляхом прямої капіталізації зміни грошового потоку від реалізації продукції, пов'язаної з даним активом. Скорочення вартості ОІВ визначається не внутрішніми характеристиками, як у випадку з функціональним зношенням, а зміною загальної економічної кон'юнктури, інфраструктурними змінами в бізнесі. Очевидно, що в сучасних умовах,

коли приймається рішення про злиття компаній, придбання або продаж частини фондів, провідну роль відіграють нематеріальні активи та об'єктивна оцінка їхньої вартості.

Процес вартісної оцінки ОІВ – це логічно обґрунтована і систематизована процедура послідовного вирішення поставленого завдання з використанням відомих підходів і методів оцінки для винесення остаточного висновку про величину обумовленої вартості ОІВ.

Вартісна оцінка об'єктів інтелектуальної власності базується на системі принципів та методів, у яких відображено нематеріальний характер інтелектуальних активів та їхні унікальні властивості. Методи, що використовуються для оцінки, піддаються різним модифікаціям, що враховують цілі оцінки, повноту і якість наявної інформації, вид оцінюваного активу.

Оскільки ОІВ неоднорідні за своїм складом, характером використання у процесі виробництва, рівнем впливу на фінансовий стан і результати господарської діяльності, тому необхідна **класифікація принципів оцінки їхньої вартості**, яка може бути здійснена **за низкою ознак**:

1) в залежності від використання у виробництві, нематеріальні активи можна поділити на функціонуючі (працюючі) об'єкти, застосування яких приносить дохід у даний час, та нефункціонуючі (непрацюючі) об'єкти, які не використовуються з якихось причин, але можуть застосовуватися у майбутньому;

2) за ступенем впливу на фінансові результати виділяються об'єкти нематеріальних активів, здатні приносити прямий дохід за рахунок упровадження їх в експлуатацію, та об'єкти, які опосередковано впливають на фінансові результати;

3) за ознакою одержання результату інтелектуальної діяльності розрізняють гуманітарні, технічні та наукові об'єкти;

4) в залежності від ступеня правової захищеності одна частина нематеріальних активів відноситься до захищених охоронними документами (авторськими правами), інша – до розряду не захищених охоронними документами.

ОІВ як активи, що мають унікальні, виняткові властивості, вимагають виділення власних підходів до оцінки їхньої вартості, а саме

загальноприйняту класифікацію, що складається із трьох груп (табл. 16.1).

Таблиця 16.1

Принципи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності

Принципи використання	Принципи, пов'язані із загальним ринковим середовищем	Принципи, що належать до оцінки виняткових активів (ОІВ)
–Рациональної поведінки; –корисності; –заміщення; –відновлення; –очікування; –об'єктивності; –відповідності	–Взаємодії попиту та пропозиції; –спадної прибутковості; –ефективного використання; –врахування альтернативної вартості; –актуальності	–Унікальності; –відокремлення від об'єкта здійснення; –необмеженості використання; –чутливості до фактора часу; –структурного достатку; –нерівномірного накопичення витрат; –вкладу; –спільного використання

До першої групи принципів оцінки відносяться принципи, засновані на уявленнях самої компанії, або принципи використання. Друга група принципів пов'язана із зовнішнім ринковим середовищем. Тут найвиразніше виявляються унікальні якості інтелектуальних ресурсів. Третя група принципів належить до оцінки безпосередньо ОІВ.

Традиційними методами оцінки активів, у тому числі інтелектуальних, відповідно до прийнятих світових стандартів, є витратний, дохідний, ринковий та експертний.

1. **Витратний метод оцінки ОІВ** базується на визначенні витрат, необхідних для відтворення активу на підприємстві самостійно або на купівлю активу на стороні.

Але витратний метод не враховує альтернативну вартість активів, тобто можливості найефективнішого їхнього застосування. Якщо результатом діяльності компанії є саме виробництво інтелектуальної продукції, то для визначення ефекту чи прибутку від виробництва раціональніше використовувати дохідний або ринковий методи.

2. **Дохідний метод оцінки ОІВ** призначений для визначення фінансового стану компанії та майбутніх перспектив її розвитку,

а саме сумарна оцінка базується на визначенні інтегрального економічного ефекту від створення та застосування ОІВ і може бути призначена для опублікування – інформування акціонерів і потенційних інвесторів.

3. *Ринковий (порівняльний) метод оцінки ОІВ* ґрунтується на визначенні переваг від використання інтелектуальних активів шляхом порівняння додаткового прибутку компанії, що оцінюється, з прибутком компаній-аналогів.

4. *Метод експертних оцінок*. Під експертними оцінками розуміються кількісні або якісні оцінки компетентними фахівцями факторів, які не піддаються або важко піддаються безпосередньому виміру. Методи експертних оцінок застосовуються в тих випадках, коли:

- немає достатньої статистичної інформації про зміну аналізованого показника та факторів, що на нього впливають;
- показник не вимірюється чисельно, а виражається якісними ознаками;
- показник не може бути описаний на основі еволюційного розвитку, оскільки змінюється стрибкоподібно і природа цих змін невідома.

Таким чином, інтелектуальна власність – унікальний актив. Його відмінність від матеріальних і фінансових активів у тому, що він може створювати непостійні грошові потоки або ж грошові потоки очікуються в невизначеному періоді у майбутньому, а у короткостроковій перспективі віддачу від нематеріальних активів важко передбачити.

ОІВ є важливим видом ресурсів, здатним суттєво впливати на цінність окремого проекту чи компанії загалом. Їхня особливість полягає у відсутності матеріально-речовинної бази, а предметом оцінки є безпосередні результати творчої діяльності, людські знання, практичні навички, творчі здібності, культура праці, унікальна структура організації, здатні принести компанії прибуток.

Процес вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності потребує комплексного розгляду та урахування всіх правових, економічних та техніко-технологічних аспектів. Так, неможливо визначити вартість технології без аналізу її технічної здійсненності, правової охорони, стадій

життєвого циклу, стану та динаміки ринку збуту, особливостей ціноутворення, а також загального макроекономічного оточення: податкового законодавства, рівня розвитку промисловості, рівня платоспроможного опитування тощо.

Як свідчить світовий досвід, успішну комерціалізацію ОІВ здійснюють ті компанії, виняткові права яких на результати інтелектуальної діяльності захищені патентами. Тільки в тому випадку, якщо компанія має портфель патентів, ноу-хау та інших ОІВ, що дозволяють контролювати сектор товарного ринку, вона може ефективно конкурувати на цьому ринку.

Однією з ефективних форм комерційної реалізації ОІВ є її застосування у власному виробництві для створення нових технологій, матеріалів, технологічного обладнання, організації випуску нової або вдосконалення продукції, що виробляється з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Комерціалізація ОІВ (винаходу, корисної моделі, ноу-хау, промислового зразка) ***може бути здійснена:***

- а) за рахунок власних матеріально-технічних, кадрових та фінансових ресурсів із залученням авторів, які є правовласниками продукту;
- б) шляхом створення тимчасового творчого колективу для комерціалізації ОІВ з використанням власних та залучених коштів;
- в) установою дочірнього підприємства, яке займатиметься розробкою технічної документації за участю авторів, виробництвом та просуванням інноваційної продукції на ринок.

У компаніях, що мають у своїй структурі конструкторські та дослідно-виробничі підрозділи, може бути налагоджено випуск невеликих партій унікальних приладів, нових матеріалів, медичного обладнання та іншої наукомісткої продукції з подальшою організацією серійного виробництва.

Для комерціалізації ОІВ можуть бути використані різні варіанти вирішення цієї проблеми, у тому числі:

- а) передача прав на використання ОІВ та технічної документації за ліцензійними (опційними) договорами;

б) укладання контрактів з виробничими організаціями на спільне доведення розробок та винаходів до стадії практичної реалізації та виходу на ринок нової продукції;

в) створення наукових установ організацій, які забезпечують використання результатів інтелектуальної власності;

г) утворення нових високотехнологічних компаній для розробки, виробництва та продажу наукомісткої продукції.

Привабливою формою комерціалізації в низці країн є утворення нових підприємств (стартап компаній) за участю наукових установ та безпосередньо дослідників, яким законодавством надано можливість виступати як співучасники або керівники, брати участь у частці компанії або вносити до її роботи свій науковий внесок, брати участь в адміністративній чи наглядовій раді, ставати акціонерами (Ірландія, Німеччина, Нідерланди, Франція).

Широко поширеною формою комерціалізації ОІВ у світовій практиці є торгівля ліцензіями. Як об'єкти купівлі-продажу найчастіше виступають запатентовані винаходи та промислові зразки, зареєстровані товарні знаки, топології інтегральних мікросхем, селекційні досягнення, ноу-хау та науково-технічна документація. Перевагою ліцензійних договорів є передача прав на ОІВ на певний термін та повного комплексу технічної документації для організації виробництва нового продукту, надання технічної допомоги у його освоєнні, забезпечення гарантій та відповідальності за досягнення техніко-економічних показників ліцензійної продукції, малі технічні та комерційні ризики, як правило, регулярні надходження (доходи) у вигляді роялті.

16.3. СИСТЕМА ЗАХИСТУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У сучасному світі інтелектуальна власність є одним із найцінніших активів, і тому, як і будь-який інший вид власності, часто стає об'єктом зловживань та протиправних дій з боку третіх осіб. Водночас головна мета захисту інтелектуальної власності — сприяння економічному

і технічному розвитку шляхом стимулювання інтелектуальної творчості по всьому світу.

Захист інтелектуальної власності – це сукупність заходів, спрямованих на встановлення та визнання прав інтелектуальної власності у разі їхнього оскарження, порушення чи невизнання.

Сучасна міжнародна система захисту ОІВ включає правовий, фінансовий, інституційний, інноваційний та операційний аспекти захисту.

1. **Правовий аспект захисту ОІВ** – це юридичний захист усієї сукупності прав та відносин інтелектуальної власності в зарубіжній країні, куди та переміщається.

2. **Фінансовий аспект захисту ОІВ** – це ефективні схеми фінансових розрахунків за іноземні ОІВ, що купуються, кредитування та страхування міжнародних інноваційних проєктів.

3. **Інституційний аспект захисту ОІВ** – це функціонування спеціалізованих міжнародних та національних організацій у галузі ОІВ.

4. **Інноваційний аспект захисту ОІВ** – це підвищення змістовної цінності, якості ОІС, що переміщуються за кордон, за рахунок розробки та передачі нових інноваційних продуктів, що користуються високим попитом на ринках інших країн.

5. **Операційний аспект захисту ОІВ** – це чіткість та повнота супроводжуючої технічної документації, умов контракту, своєчасна адаптація імпортера до нових рішень, налагоджені контакти та повне порозуміння учасників угоди про продаж ОІВ.

Усі ОІВ завжди мають свого автора чи кілька співавторів. Усі права, що виникають у зв'язку з інтелектуальною діяльністю цих осіб, поділяються на особисті майнові та немайнові. Перша група прав не має економічного змісту і встановлює право авторства, що є невідчужуваним. Друга – включає в себе права на комерційне використання ОІВ: виготовлення продукції на основі запатентованого винаходу, імпорт матеріальних об'єктів, в яких втілено інтелектуальну працю, що юридично охороняється, реалізація таких матеріальних об'єктів на ринку або інше господарське використання. Все це можна робити лише з дозволу власника даного ОІВ у даній країні.

Правова система захисту ОІВ у зарубіжних країнах будується за національним принципом і залежить від ступеня опрацювання цих питань у кожній з країн. Немає універсальної системи міжнародно-правового захисту ОІВ, тобто правовласникам ОІВ в одній країні необхідно підтверджувати це право в іншій.

Правова система захисту залежно від виду ОІВ включає:

- патентний захист власників об'єктів промислової власності (пристроїв, речовин, штамів мікроорганізмів, культур тощо) в іншій країні;
 - охорону авторських прав на художні та наукові твори вітчизняних авторів за кордоном;
 - охорону суміжних прав, пов'язаних із виконанням за кордоном художніх творів;
 - охорону товарних знаків та знаків обслуговування як особливої інформації, головним чином візуальної, що дозволяє іноземному споживачеві продукції однозначно ідентифікувати її з тією національною фірмою, яка її виробляє чи продає;
 - правовий захист топологій інтегральних мікросхем, зафіксованих на матеріальному носії;
 - охорону інших ОІВ (програмних продуктів тощо), яка за національним законодавством окремих країн може не підтримуватись, охоронятися спеціальними актами або здійснюватися у межах зазначених вище розділів;
- а також:
- ліцензійний захист прав закордонних користувачів ОІВ, що належать національним фізичним чи юридичним особам;
 - захист від недобросовісної конкуренції, що виражається у поширенні іноземною компанією на своєму місцевому ринку помилкової, неточної чи спотвореної інформації про товар чи вітчизняну фірму;
 - охорону інформації про вітчизняну компанію, фізичних осіб, їхні комерційні угоди, що становлять комерційну та банківську таємницю.

Патент (від лат. *patens* – відкритий) – охоронний документ, що засвідчує виняткове право, авторство та пріоритет винаходу, корисної моделі чи промислового зразка. Термін дії патенту залежить від країни та об'єкта патентування і становить від 5 до 35 років.

За даними щорічного звіту показників діяльності у сфері інтелектуальної власності (WIPI), винахідники у всьому світі подали заявки на патенти у 2021 році на 8,3 % більше, ніж у 2020 році (табл. 16.2).

Таблиця 16.2

Показники діяльності у сфері інтелектуальної власності (WIPI)

Заявки на об'єкти інтелектуальної власності	2020	2021	Приріст, %
Патентні заявки (на винаходи та корисні моделі)	2887300	3127900	8,3
Заявки на товарні знаки	6013200	6997600	16,4
Заявки на промислові зразки	872600	963100	10,4

Джерело: [9].

При цьому Китай отримав близько 236600 із майже 240600 додаткових патентних заявок, що склало 98 % загальносвітового приросту. Заявки на товарні знаки збільшилися на 16,4 % до приблизно 7 млн од., а заявки на промислові зразки – на 10,4 % до майже 1 млн од., що також обумовлено, перш за все, зростанням цієї діяльності у Китаї. З 11,8 млн патентів, що вступили в силу у 2021 році по усьому світу, 2,8 млн вступили в силу у США, 2 млн – у Японії, 1,8 млн – у Китаї.

Тільки у 2021 році у всьому світі було подано більше ніж 3 млн патентних заявок, що на 8,3 % більше, ніж у 2020 році. Рухійною силою такого зростання стала виключна кількість заявок з Китаю – майже вдвічі більше, ніж у 2020 році, що поставило його на третє місце у списку країн – світових лідерів за кількістю поданих заявок за процедурою міжнародного Договору про патентну кооперацію (*Patent Treaty Cooperation, PTC*) (рис. 16.1).

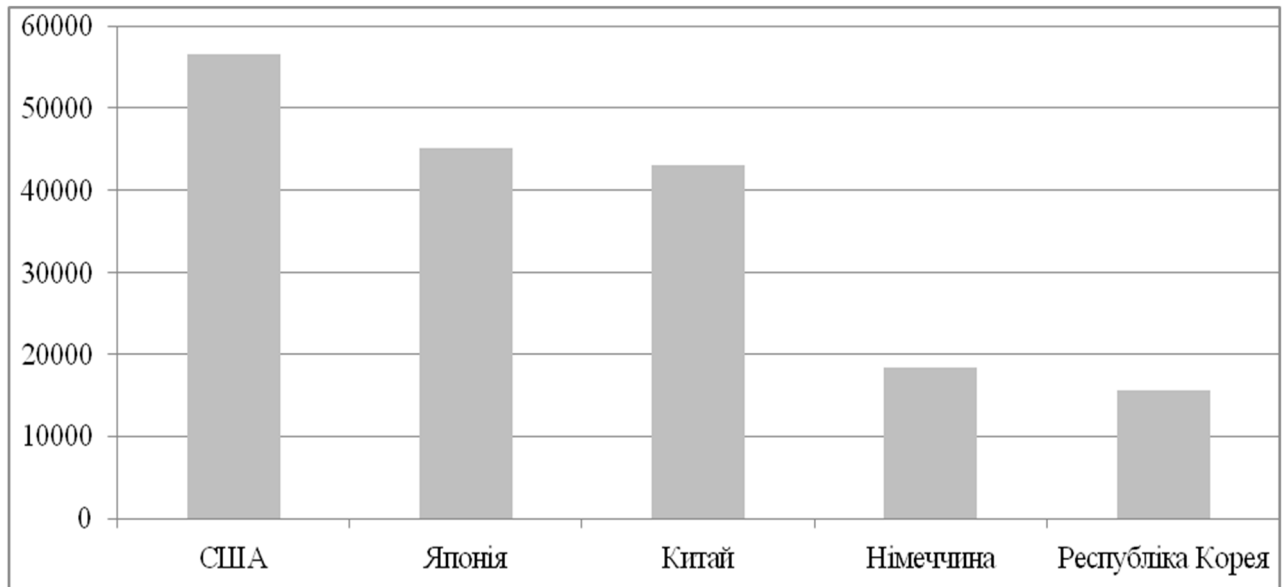


Рис. 16.1. *Країни – світові лідери за кількістю поданих міжнародних заявок за процедурою РСТ у 2021 р., тис. одиниць [9]*

У сукупності на п'ять найбільших у світі національних патентних офісів (США, Японії, Китаю, Німеччини та Республіки Корея) у 2021 році припало 84 % загальносвітової кількості поданих міжнародних заявок. Таке значне зростання відбувалося у кілька етапів: у 1980-ті роки – за рахунок Японії, пізніше лідерство перейшло до Німеччини і США, у 1990-х рр. до них приєдналася Республіка Корея і на початку ХХІ ст. – Китай, демонструючи безпрецедентні темпи зростання.

Ліцензія (від лат. *licentia* – право) – це письмовий дозвіл патентовласника (ліцензіара) іншій особі (ліцензіату) про надання їй права на виробництво або використання цього ОІВ в певній обмеженій сфері.

Ліцензія може бути декількох видів.

Повна ліцензія, за якої ліцензіат отримує всі права на ОІВ за патентом без обмеження території використання і на весь строк дії патенту, що фактично означає продаж патенту, з виключенням можливості використання ОІВ іншими особами.

Виключна ліцензія надається лише одному ліцензіату, який має право використовувати об'єкт ліцензування на певній території протягом певного часу, що виключає можливість видачі іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері.

Невиключна (проста) ліцензія не виключає можливості використання ліцензіаром об'єкта у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері.

Відкрита ліцензія – згода власника прав на ОІВ укласти ліцензійний договір з будь-якою особою на визначених правовласником умовах.

Субліцензія – ліцензія, яку ліцензіат за погодженням з ліцензіаром може надати третім особам, дозволивши їм використання частково або повністю об'єкта ліцензійної угоди.

За надання ліцензії ліцензіар отримує від ліцензіата певні види платежів: роялті, паушальний або комбінований.

Роялті (англ. *royalty* – царський) – вид ліцензійної винагороди, періодична компенсація, як правило, грошова, за використання патентів, авторських прав, франшиз, природних ресурсів та інших видів власності. Періодичні відсоткові відрахування продавцю ліцензії, встановлювані як фіксовані ставки, виходячи з фактичного економічного результату її використання. Може виплачуватись у вигляді відсотка від вартості проданих товарів та послуг, відсотка від прибутку чи доходу.

Паушальний платіж означає одноразовий платіж ліцензіатом заздалегідь встановленої суми ліцензіару.

Комбінований платіж поєднує в собі періодичні та одноразові виплати ліцензіатом ліцензіару.

16.4. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Активізація процесів міжнародного обміну знаннями та технологіями, розвиток науково-технічного співробітництва та кооперування виступає ключовим елементом економічного зростання і супроводжується підвищеними можливостями рівня їхнього захисту. Тому міжнародне співробітництво у сфері використання ІВ як одного з ключових елементів трансферу знань набуває особливого значення.

Наразі перед світовою спільнотою постає комплексне завдання: створення збалансованої системи регулювання міжнародного науково-технологічного обміну, яка сприятиме не тільки економічному розвитку, а й поширенню знань, передачі технологій, стимулюванню інновацій і при цьому враховуватиме права і свободи усіх зацікавлених учасників. Одночасно з цим виникає проблема адаптації та імплементації існуючих міжнародних принципів і можливостей використання ОІВ для забезпечення економічного зростання країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн, більша частина з яких почали формувати власну систему захисту прав інтелектуальної власності на пізнішій стадії процесу індустріалізації при переході до постіндустріального етапу.

Регулювання міжнародного науково-технологічного обміну відбувається на трьох рівнях: глобальному, регіональному та національному.

Становлення нормативно-правової бази регулювання інтелектуальних прав у сфері промислової власності на глобальному рівні відбувалося наприкінці ХІХ ст., коли була підписана Паризька конвенція про охорону промислової власності (1883 р.) і Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію фабричних і товарних знаків (1891 р.). Пізніше було підписано низку інших договорів, серед яких – Вашингтонська угода про патентну кооперацію (Patent Cooperation Treaty, PCT).

Найстарішою міжнародною організацією в галузі охорони інтелектуальної власності є *Всесвітня організація інтелектуальної власності* (*ВОІВ*, *World Intellectual Property Organization, WIPO*) – міжнародна організація, що займається адмініструванням ряду ключових міжнародних конвенцій в галузі інтелектуальної власності, насамперед Бернської Конвенції про охорону літературних та художніх творів та Паризької Конституції. Фактично вона утворилася в 1893 р. на дипломатичній конференції, коли два бюро, що виконували адміністративні функції Паризької (з охорони промислової власності) і Бернської (про охорону літературних та художніх творів) конвенцій, об'єдналися в одну установу під назвою Об'єднане міжнародне бюро з охорони інтелектуальної власності (БІРПІ) – попередницю ВОІВ. З 1974 року виконує функції спеціалізованої установи ООН з питань творчості та інтелектуальної власності. Нині членами ВОІВ є 193 держави [9].

ВОІВ здійснює адміністративні функції за декількома десятками міжнародних договорів та конвенцій у галузі охорони більшості видів ІВ, які встановлюють міжнародно визнані стандарти охорони ІВ у країнах-членах, правила подання та реєстрації міжнародних патентних заявок, уповноважують ВОІВ складати класифікації, збираючи інформацію про винаходи, товарні знаки та промислові зразки для спрощення міжнародного пошуку. ВОІВ надає допомогу урядам, організаціям, приватному сектору в охороні ІВ, узгодженні та спрощенні правил і процедур захисту, правову та технічну допомогу країнам, що розвиваються, у розробці нових законів у цій галузі. Одна з актуальних проблем, вирішенням якої займається ВОІВ сьогодні, – організація захисту прав у мережі Інтернет, формулювання та реалізація так званого «цифрового порядку денного».

Поряд з існуванням ВОІВ наприкінці ХХ ст. у світі відчувалася необхідність уніфікації регулювання окремих аспектів прав інтелектуальної власності з урахуванням сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин і глобалізації світової економіки. Таким універсальним міжнародним документом стала

Угода з торгових аспектів прав інтелектуальної власності (ТРІПС, Agreement on Trade-related aspects of intellectual property, TRIPS Agreement), яка об'єднала положення Бернської, Паризької і Римської конвенцій, ставлячи акцент насамперед на торговельні аспекти інтелектуальної власності [7].

Угода ТРІПС була обговорена та узгоджена у 1986–1994 рр. в ході багатосторонніх торгових переговорів Уругвайського раунду щодо Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ), під час яких також було створено Світову організацію торгівлі (СОТ). Паризька конвенція про охорону промислової власності та Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів на сьогоднішній день інкорпоровані до Угоди ТРІПС.

Угода ТРІПС – це багатостороння угода. Це означає, що вона застосовується до всіх членів СОТ. Угода ТРІПС закладає основу для більш високого державного стандарту захисту прав ІВ у глобальному масштабі, зберігаючи за його учасниками певну гнучкість при формуванні національних режимів.

Безумовно, ТРІПС відіграє важливу роль у питаннях захисту авторських прав. Однак варто зазначити, що посилення захисту ІВ ускладнює доступ до наукових знань саме для найменш розвинених країн світу, а отже, і посилює проблему розриву в рівнях економічного розвитку, що значно уповільнює швидкість їхнього інноваційного та технологічного розвитку. І тут проблема не тільки у збільшенні вартості знань для таких країн, які в залежності від внутрішніх економічних проблем не здатні сплачувати доступ до передових наукових розробок і вимушені взагалі відмовитись від їхнього використання або, що ще гірше, порушувати законодавство з метою отримання доступу до провідних наукових знань та отримання вигоди від цього. Головна проблема у тому, що таким чином відбувається приватизація більшості наукових проєктів і все менше досліджень проводиться з метою розвитку науки, рішення глобальних проблем людства, тобто вирішення проблем, які є пріоритетними для групи країн, що розвиваються, та за основу ставлять питання отримання прибутку. Більшість розвинених

країн світу є чистими експортерами ІВ, а країни, що розвиваються, і найменш розвинені країни – імпортерами. Угода ТРІПС гарантує власникам прав ІВ належну охорону і поряд з цим сприяє збільшенню вартості для споживачів, збільшуючи тим самим потік економічної ренти з високорозвинених до менш розвинених країн.

Однак не можна заперечувати, що угода ТРІПС має на увазі створення певних стимулів для передачі технологій від розвинених держав у найменш розвинені країни. Більшість країн світу приймали угоду ТРІПС для того, щоб мати можливість отримувати додаткову економічну ренту від майнових прав. Однак такі умови створювалися, переважно, для власників прав ІВ в розвинених країнах і стали неминучим компромісом для розширення можливостей в раніше непривабливих з економічної точки зору регіонах. При цьому для країн з високим рівнем економічного розвитку є очевидним той факт, що високий ступінь захисту ІВ стимулює інноваційну та науково-технічну діяльність.

Поряд з всесвітніми організаціями регулювання міжнародного науково-технологічного обміну відбувається і на регіональному рівні.

Європейська патентна організація (ЄПО) – міжурядова організація європейських держав, створена на основі Конвенції про видачу європейських патентів. Функціонує з 1977 року. Має в своєму складі **Європейське патентне відомство (ЄПВ)**, що проводить прийом, розгляд та публікацію заявок на винаходи, видачу патентів на винаходи, є важливим інститутом сприяння міжнародному обміну промисловими технологіями та інформацією регіонального масштабу, робить вагомий внесок у процес регіональної економічної інтеграції, уніфікуючи норми та процедури захисту ІВ у процесі економічного об'єднання.

ЄПВ уповноважено видавати міжнародний патент, який охороняє права його власника на території 37 країн-членів: країн ЄС та деяких європейських держав, які не увійшли до його складу. Крім організації експертизи та видачі охоронних документів ЄПВ

займається інформаційною та консультаційною діяльністю, веде статистику за заявками та охоронними документами.

Регулювання міжнародного науково-технологічного обміну на національному рівні істотно відрізняється в різних країнах світу. У кожній країні, що підтримує правову охорону ІВ, створені та функціонують спеціальні державні органи та громадські організації, які займаються або беруть участь у розробці державної політики в галузі ІВ, у тому числі щодо міжнародного обміну продуктами інтелектуальної праці, здійснюють реєстрацію охоронних документів власників та користувачів промислових технологій та іншої оригінальної інформації фізичних та юридичних осіб цієї країни та закордонних суб'єктів, проводять моніторинг дотримання прав ІВ. Державною реєстрацією більшості видів промислової власності займаються національні патентні відомства або їхні структури, можуть функціонувати й самостійні інститути охорони окремих видів промислової власності.

Існуючі режими захисту ІВ у США заслуговують на особливу увагу: в країні захищаються всі види інтелектуальної власності, визнані світовим співтовариством, є гнучка інституційна система адміністративного управління правами ІВ, що забезпечує ефективне дотримання прав власників, у тому числі за рахунок участі в більшості міжнародних конвенціях з охорони ІВ. Політика, що проводиться урядом США, відрізняється особливою суворістю в питаннях охорони прав ІВ під час укладання міжнародних договорів. Зокрема під час підписання преференційних торгових угод на законодавчому рівні діє система стандартів захисту ІВ не нижче національних. До того ж на сьогоднішній день у США встановлені одні з найвищих стандартів охорони ОІВ, що відразу накладає на американських партнерів певні зобов'язання. Настільки агресивна політика уряду США в питаннях дотримання прав ІВ під час укладання міжнародних угод, поряд з агресивною експортною стратегією і розвиненою системою захисту ІВ, дає американським компаніям суттєві конкурентні переваги на світовій арені.

Поряд зі США європейські країни (Німеччина, Велика Британія, Франція тощо) також відіграють важливу і навіть визначальну роль у формуванні сучасної системи регулювання міжнародного науково-технологічного обміну. При цьому треба зазначити, що велика частина міжнародного обміну ОІВ здійснюється саме між розвиненими країнами. Країни, що розвиваються, незважаючи на активізацію їхньої участі в науково-технічному співробітництві, поки залишаються другорядними учасниками даного процесу, що пояснюється нерозвиненістю системи захисту ОІВ.

У зв'язку з цим, на наш погляд, виникає проблема появи контрафактної та фальсифікованої продукції, яка зараз поширюється саме у найменш розвинених країнах світу, завдяки невідповідності системи покарання за цей злочин сучасному економічному стану. Також зростання торгівлі подібною продукцією в ХХІ столітті, як не дивно, обумовлено глобалізацією світової торгівлі, скороченням транспортних витрат, а також створенням нових каналів збуту і розповсюдження завдяки мережі Інтернет.

Очевидно, що створюються сприятливі умови для залучення міжнародного капіталу і технологій компаніями по всьому світу, а світова економічна спільнота потребує розвитку високотехнологічних, інноваційних галузей промисловості та грамотного управління інтелектуальною власністю, що вимагає чимало коштів та інвестицій, і відіграє важливу роль у процесах підвищення національної конкурентоспроможності за рахунок створення та поширення ОІВ.

При цьому розробка міжнародних вимог щодо захисту ОІВ просувається тими країнами, які знаходяться на високому рівні розвитку економіки. У цих державах компаніям більш вигідно використовувати у своїй діяльності інтелектуальну власність, представлену згідно з міжнародними стандартами захисту авторських прав. Посилення міжнародного захисту ОІВ ж, навпаки, ускладнює доступ до наукових розробок для найменш розвинених країн світу, що значно уповільнює швидкість їхнього інноваційного та технологічного розвитку.

У країнах з економікою, що розвивається, ситуація є дещо іншою. У більшості випадків збитки, одержані внаслідок порушення дійсного законодавства, значно нижчі (найчастіше невідповідно нижчі), ніж можлива вигода від протиправних дій. Ризик понести покарання дуже невеликий, тому що правозахисна система функціонує неефективно, а система покарання не відповідає сучасному економічному стану.

Таким чином, наразі формування системи регулювання міжнародного науково-технологічного обміну жорстко залежить від загального рівня розвитку економіки держави. Доти, поки суспільство змушене вирішувати проблеми виживання, проблеми захисту прав ІВ є неактуальними. Головним завданням для таких країн є досягнення прийнятного рівня життя, а шляхи його досягнення (з порушенням національного та міжнародного законодавства або ж без його порушення) не мають великого значення. Якщо необхідна продукція доступна завдяки протиправним діям, а її законне поширення може призвести до зростання ціни, то суспільство, на жаль, робить вибір на користь протиправних дій.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Інтелектуальна діяльність; інтелектуальна власність; право інтелектуальної власності; об'єкт інтелектуальної власності; інтелектуальний капітал; інтелектуальні активи; нематеріальні активи; процес вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності; захист інтелектуальної власності; патент; ліцензія; роялті; паушальний платіж.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення інтелектуальній діяльності.
2. Чим відрізняється інтелектуальна діяльність від інтелектуальної власності?
3. Розкрийте економічну сутність об'єкта інтелектуальної власності.

4. Розкрийте економічну сутність процесу вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності.
5. Назвіть принципи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності.
6. Розкрийте сутність традиційних методів оцінки інтелектуальних активів.
7. Які аспекти включає захист інтелектуальної власності?
8. Розкрийте економічну сутність патенту та ліцензії.
9. Схарактеризуйте особливості різних видів ліцензій.
10. Які функції виконує Всесвітня організація інтелектуальної власності?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Творча діяльність, тобто цілеспрямована розумова діяльність людини, результатом якої є щось нове, оригінальне, що відрізняється від того, що існує, – це:
 - а) інтелектуальна власність;
 - б) інтелектуальна діяльність;
 - в) об'єкт інтелектуальної власності;
 - г) нематеріальні активи.
2. Частина майнового комплексу, що забезпечує правовласнику певний дохід чи іншу користь, що має вартість і не має матеріально-речового змісту, – це:
 - а) інтелектуальна власність;
 - б) інтелектуальна діяльність;
 - в) об'єкт інтелектуальної власності;
 - г) нематеріальні активи.
3. Об'єкти правової охорони згідно з чинним законодавством про інтелектуальну власність, тобто види результатів творчої діяльності, які згадані у законодавстві як такі, що підлягають правовій охороні, – це:
 - а) інтелектуальна власність;

- б) інтелектуальна діяльність;
- в) об'єкт інтелектуальної власності;
- г) нематеріальні активи.

4. Права, що стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах, закріплені за певним суб'єктом, а також різні форми привласнення матеріальних благ, що є винагородою за творчу працю, – це:

- а) інтелектуальна власність;
- б) інтелектуальна діяльність;
- в) об'єкт інтелектуальної власності;
- г) нематеріальні активи.

5. Інтелектуальні активи вміщують:

- а) інформаційно-інтелектуальні ресурси та інформаційно-інтелектуальні продукти;
- б) сукупність майнових та немайнових прав;
- в) патентний та ліцензійний захист;
- г) роялті, паушальний або комбінований платежі.

6. Охоронний документ, що засвідчує виняткове право, авторство та пріоритет винаходу, корисної моделі чи промислового зразка, – це:

- а) відкрита ліцензія;
- б) патент;
- в) виключна ліцензія;
- г) субліцензія.

7. Згода власника прав на ОІВ укласти ліцензійний договір з будь-якою особою на визначених правовласником умовах – це:

- а) відкрита ліцензія;
- б) патент;
- в) виключна ліцензія;
- г) субліцензія.

8. Письмовий дозвіл патентовласника лише одній особі на використання ОІВ у зазначеній сфері на певній території протягом певного часу – це:

- а) відкрита ліцензія;
- б) патент;
- в) виключна ліцензія;
- г) субліцензія.

9. Ліцензія, яку ліцензіат за погодженням з ліцензіаром може надати третім особам, дозволивши їм використання частково або повністю об'єкт ліцензійної угоди, – це:

- а) відкрита ліцензія;
- б) патент;
- в) виключна ліцензія;
- г) субліцензія.

10. Найстарішою міжнародною організацією в галузі охорони інтелектуальної власності є:

- а) Угода з торгових аспектів прав інтелектуальної власності;
- б) Всесвітня організація інтелектуальної власності;
- в) Європейська патентна організація;
- г) Європейське патентне відомство.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дергачова В. В., Кузнецова К. О., Манаєнко І. М., Мельникова В. А., Ченуша О. С. Міжнародні економічні відносини : навч. наочний посіб. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 340 с.
2. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
3. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.

4. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
5. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
6. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
7. TRIPs – World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf
8. Interbrand. URL: <https://www.interbrand.com>
9. World Intellectual Property Indicators 2021. WIPO. URL : <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4234>

РОЗДІЛ 6

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕМА 17

СУТНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

- 17.1. *Економічна природа та рушійні сили міжнародної міграції робочої сили*
- 17.2. *Класифікація міжнародної міграції робочої сили за основними ознаками*
- 17.3. *Масштаби й основні напрямки сучасних міграційних процесів*
- 17.4. *Соціально-економічні наслідки міжнародної міграції у глобальній економіці*

17.1. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА РУШІЙНІ СИЛИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Міжнародна міграція робочої сили (ММРС) (від лат. *migration* – рух, переміщення) – це переміщення частини працездатного населення між країнами світової спільноти терміном більше року, обумовлене подальшим розвитком світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Міжнародна міграція – це об'єктивний процес, який притаманний будь-якому ринку, коли відповідно до ринкових законів трудові ресурси шукають собі найбільш оптимальне застосування з максимальним ефектом.

Існують різні наукові теорії, які пояснюють спрямованість та причини міжнародних процесів міграції. Найбільш поширеним є підхід

на основі класичної економічної теорії, згідно з яким надлишок трудових ресурсів мігрує, в основному, із сільських районів з низькою продуктивністю праці до більш розвинених урбанізованих та міських районів. Економісти-неокласики саме цим пояснюють потоки міграції у високо урбанізовані райони, де є високе безробіття.

Інші концепції, на відміну від класиків, пояснюють процес міграції політичною та економічною нерівністю різних економічних суб'єктів, у тому числі країн, регіонів, підприємств, індивідів, де сильніші суб'єкти впливають на спрямованість міграційних потоків у вигідному для себе напрямку.

Дані теорії визнають важливість та необхідність урахування етнічних, національних та сімейних факторів, а також роль державного регулювання економіки в цій галузі.

В об'єктивній реальності всі перелічені підходи та пояснення виникнення і розвитку ММРС взаємопереплетені та доповнюють один одного.

Аналізуючи порівняння трудових ресурсів з іншими економічними ресурсами на міжнародних ринках, слід зазначити їхні особливості, що відбивають специфіку такого товару, як «робоча сила». Цей товар не лише є об'єктом, а й суб'єктом світових міжнародних економічних відносин у сфері міграції. Робоча сила є одним із найважливіших факторів виробництва, оскільки саме люди встановлюють системний порядок функціонування економічного механізму, формують правила соціального життя.

Нерівномірність наділення країни природними і людськими ресурсами ще з прадавніх часів обумовлює формування різних господарських систем, які характеризуються певною галузевою структурою виробництва, виготовленням товарів, специфічних до своїх можливостей і уподобань. Встановлення економічних зв'язків між країнами, перш за все торговельних, призвело до порівняння товарів, виробництв, відбору товарів для обміну у відповідності з національними перевагами виробництва, у тому числі з урахуванням продуктивності праці. Це обумовило спеціалізацію країн на окремих виробництвах товарів та кооперацію їх спочатку через торговельні, а в наш час і за

допомогою різноманітних виробничих та фінансових відносин на основі міжнародного поділу праці в межах глобальної економіки.

Крім цього, міжнародна міграція не тільки економічно впливає на ринок праці, а й виявляє різноплановий (соціальний, демографічний та психологічний) вплив як на **країни-експортери** – постачальники робочої сили, так і на **країни-імпортери**, які приймають іноземну робочу силу.

Історично ММРС пройшла декілька етапів, кожен з яких характеризується особливою спрямованістю і причинами.

Перший етап ММРС почався в епоху Великих географічних відкриттів (XV–XVII ст.), коли європейські держави захоплювали величезні території, створюючи світову колоніальну систему. Поряд із добровільними мігрантами в освоєнні земель Північної Америки, Австралії і Нової Зеландії брали участь вимушені переселенці з Європи (заслані каторжани, ув'язнені).

Протягом другого етапу (1870–1914 рр.) відбулося масове добровільне заселення вихідцями з Європи, Китаю, Індії, Японії та Східної Африки Північної Америки, де відчувалася нестача робочої сили. Впродовж 1870–1915 рр. тільки з Європи виїхали 36 млн осіб, причому 2/3 з них – до США [6].

Третій етап (з 1920-х рр. і дотепер), особливо період після закінчення Другої світової війни та розпаду світової колоніальної системи, характеризувався широкомасштабною міграцією робочої сили з країн, що розвиваються, у всіх напрямках. У цей період передусім країни Західної Європи стали залучати робочу силу з Іспанії, Португалії, Греції, Югославії, Туреччини, а також з країн Азії та Африки, що значною мірою послужило поштовхом економічного прогресу в цих країнах.

Четвертий етап почався з кінця XX ст., коли індустріальні держави в усе більшому обсязі стали пред'являти попит на висококваліфіковану робочу силу, почалася інтелектуальна міграція.

Основними особливостями сучасного етапу є:

- зростання масштабів внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема в країнах Європи, Африки, Південної Америки;
- зростання попиту на висококваліфіковані кадри (виникнення нового виду трудової міграції – «відплив умів»);

- посилення державного і міжнародного регулювання руху робочої сили тощо.

Об'єктивними передумовами, які зумовлюють ММРС, є:

- нерівномірне розповсюдження і зростання населення світу – більш швидкими темпами у країнах, що розвиваються, і значно меншими темпами (частіше з негативними значеннями) у високо-розвинених країнах;

- різні рівні економічного розвитку країн, що тягне за собою і різну вартість робочої сили, і пошук більш високого заробітку;

- міжнародний рух капіталу та розповсюдження діяльності ТНК;

- структурна розбудова економіки, що передбачає й збільшений попит на робочу силу, у тому числі й іноземну;

- розвиток науково-технічного прогресу, що супроводжується зростанням потреб у кваліфікованій робочій силі;

- природні катаклізми, а також військові, політичні, релігійні, культурні гоніння і переслідування в країнах еміграції.

Причини ММРС поділяються на економічні та неекономічні.

До **економічних причин**, що беруться до уваги при прийнятті рішення про пошук роботи в іншій країні, можна віднести насамперед ті, які пов'язані з відмінностями в економічному розвитку країн. Тобто причини та мотиви, які рухають міжнародними мігрантами, можна розділити на характерні для економіки країни-експортера («**виштовхуючі**») та країни-імпортера («**притягуючі**»). До них належать:

- незадовільні умови життя працездатного населення в слаборозвинених країнах і значно вищий рівень та якість життя в розвинених країнах;

- відмінності в оплаті праці працівників приблизно рівної кваліфікації і наявність гендерного розриву в оплаті праці в різних країнах;

- різні соціальні можливості реалізації своїх здібностей у країнах-експортерах і країнах-імпортерах;

- у слаборозвинених та густонаселених країнах національний ринок розвивається в умовах хронічного безробіття, що штовхає людей до пошуку роботи в інших країнах.

CEOWORLD magazine регулярно визначає рейтинг країн за якістю життя. При розрахунку даного показника використовується емпірична формула, яка враховує індекс купівельної спроможності, індекс забрудненості, індекс співвідношення цін на нерухомість та доходів населення, індекс вартості життя, індекс безпеки, індекс охорони здоров'я, індекс, що враховує час у пробках, та індекс клімату. Рейтинг 2021 року представлений у таблиці 17.1.

Таблиця 17.1

Рейтинг країн світу з якості життя, 2021

Країни з найвищим рівнем життя	Індекс	Країни з найнижчим рівнем життя	Індекс
Фінляндія	99,06	Судан	31,67
Данія	98,13	Монтсеррат	32,06
Норвегія	96,75	Північна Корея	32,41
Бельгія	96,53	Коморські острови	33,14
Швеція	96,15	Домініка	34,19
Швейцарія	94,4	Гвінея-Бісау	34,32
Нідерланди	93,69	Сан-Марино	34,35
Франція	92,08	Сейшельські острови	34,74
Німеччина	91,26	Гамбія	34,74
Японія	91,23	Беліз	34,78

Джерело: [5].

До **неекономічних причин** належать політико-правові, національні, релігійні, расові, сімейні. Останнім часом суттєвий вплив на розвиток міграційних процесів мають також екологічні, освітньо-культурні, психологічні та етнічні чинники.

Отже, **об'єктивною рупійною силою ММРС** є дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили в різних країнах внаслідок демографічних тенденцій і рівня економічного розвитку, технологічного прогресу, політичних рішень, інституційних і галузевих трансформацій тощо.

Економічна природа міжнародної міграції робочої сили виявляється у її тяжінні до динамічно зростаючих країн з порівняно більш високим попитом на робочу силу, бажано відповідної кваліфікації, з більш високим рівнем заробітної плати, який може забезпечити більш високий рівень і якість життя в сучасному світі.

У глобальній економіці основні мотиви ММРС можуть поступово змінюватися. Істотний розрив в оплаті праці в країнах-донорах та країнах-реципієнтах робочої сили як мотив міжнародної міграції має значення більшою мірою для працівників менш кваліфікованої праці. Для більш кваліфікованих працівників поряд з відмінностями в заробітній платі важливим мотивом міграції є можливість отримати більш цікаву роботу, можливості кар'єрного зростання, вдосконалення своїх професійних навичок, кращі соціальні умови тощо.

За оцінками експертів Міжнародної організації з міграції (МОМ), кваліфіковані фахівці становлять у розвинених країнах до 25–30 % іммігрантів, які прибули на постійне місце проживання. У США чисельність висококваліфікованих мігрантів перевищує чисельність мігрантів з низькою кваліфікацією [6].

Однією з найважливіших сучасних рушійних сил переміщення за кордон на рівні особистості є її суб'єктивні уподобання, світогляд, мотивація, пов'язані з її соціальним статусом, що формується такими характеристиками, як вік, сімейний стан, освіченість, професія, кар'єра, фінансовий стан, добробут тощо.

Наприклад, згідно зі спостереженнями, вік мігрантів визначає мету і тривалість міжнародної міграції. Зазвичай студентська молодь прагне отримати освіту в кращих університетах світу, ознайомитися з можливостями працевлаштування та набути досвіду проживання в інших країнах. Молоді та середнього віку родини (28–44) прагнуть підвищити рівень життя та забезпечити своїм дітям кращі освітні можливості та майбутнє, орієнтовані на довгострокову або постійну еміграцію. У віці, старшому за 45 років, трудові мігранти орієнтовані на короткострокове перебування за кордоном. Люди похилого віку прагнуть знайти такі куточки світу, які б забезпечили їхнє гармонійне самопочуття, і це не обов'язково динамічно зростаючі на основі новітніх технологій країни.

Є також інші особисті уподобання, що визначають рішення про релокацію, наприклад, релігійні, політичні, кліматичні та інші.

Тому сучасна ММРС є природним та все ж таки досить складним явищем, що вимагає від людини визначення своїх життєвих цілей, знання своїх сильних та слабких сторін, зваження можливостей і втрат, переваг, ризиків і загроз, що супроводжують зміну місця перебування на тимчасовій або постійній основі.

В результаті залучення робочої сили до міграційних процесів глобальна економіка має можливість збалансовувати попит і пропозицію робочої сили на світовому ринку праці, що дозволяє забезпечити безперервний процес виробництва, сталий економічний розвиток, зростання добробуту і досягнення стану процвітання.

Водночас робоча сила, будучи досить мобільним фактором виробництва, в міжнародному просторі не може розраховувати лише на сили вільного ринку, адже світовий ринок праці функціонує під впливом регулятивних засобів та інструментів заохочення і стримування. Серед останніх слід вказати на зовнішні бар'єри – інформаційні (пошук підходящого напрямку переміщення), адміністративні (оформлення необхідних дозвільних документів), адаптаційні (інституційні, мовні, соціальні) тощо.

17.2. КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ ЗА ОСНОВНИМИ ОЗНАКАМИ

Аналіз ММРС включає її систематизацію в залежності від специфіки та мети міграції на основі виокремлення видів міграції, об'єднаних у різні класифікації. Основними критеріями класифікації міжнародної міграції робочої сили є: напрямок міграції (в'їзд чи виїзд), тривалість міграції (і характер праці), географічна віддаленість міжнародної міграції, рівень кваліфікації робочої сили, причина міграції тощо.

Представлені класифікації допомагають зрозуміти різноманітність та складність міжнародної міграції робочої сили, оцінити її напрямки та обсяги, структурні особливості та потреби, що є основою для управління цим явищем з урахуванням усіх аспектів (табл. 17.2).

Перш за все за напрямком міжнародна міграція робочої сили як процес включає в себе протилежно спрямовані імміграційні й еміграційні потоки.

Імміграція – в'їзд робочої сили до приймаючої країни, країни-імпортера робочої сили.

Еміграція – це виїзд робочої сили з країни-експортера робочої сили.

Таблиця 17.2

Класифікації міжнародної міграції робочої сили

Ознака класифікації	Класифікації
Напрямок міграції (в'їзд чи виїзд)	Еміграція, імміграція, репатріація, рееміграція, депортація
Тривалість міграції (і характер праці)	Постійна (безповоротна), тимчасова, сезонна, маятникова
Географічна віддаленість міграції	Внутрішня, зовнішня (міжнародна), внутрішньорегіональна, міжрегіональна, внутрішньоконтинентальна, міжконтинентальна, транзитна
Причина міграції	Трудова, освітня, політична, соціальна, сімейна, рекреаційна, кліматична (кліматичні біженці), екологічна (екологічні біженці), воєнна (воєнні біженці)
Рівень організації	Організована, самостійна
Волевиявлення осіб	Добровільна, вимушена
Ступінь законності	Легальна, нелегальна (незареєстрована)
Рівень кваліфікації робочої сили	Міграція низькокваліфікованої робочої сили, міграція висококваліфікованої робочої сили, в т.ч. інтелектуальна міграція
Професійний склад	Вчені, дослідники, лікарі, вчителі, бізнесмени, механізатори, інженери, будівельники тощо

Крім двох основних взаємопов'язаних потоків, спостерігається ще **рееміграція** – повернення мігрантів на батьківщину або виїзд з країни прибуття до іншої країни, а також **репатріація** – насильницьке повернення в країну походження громадян, які раніше виїхали з неї.

Існує також **депортація** – видворення (примусове переміщення) особи або групи осіб за межі країни в іншу місцевість (найчастіше до країни виїзду) в якості засобу кримінального чи адміністративного покарання.

Міграційне сальдо – це різниця між кількістю осіб, які прибули до країни (іммігранти), та кількістю осіб, які вибули звідти (емігранти) за

той самий проміжок часу. Сальдо міграції може бути як позитивним, так і негативним.

За тривалістю (і характером праці) розрізняють **постійну (безповоротну) міграцію** – довгострокова міграція відноситься до особи, яка залишає країну (в'їжджає або виїжджає) більше ніж на 1 рік, а також **тимчасову** – з терміном в'їзду (виїзду) тимчасового мігранта від 3 місяців до 1 року. Потоки тимчасових трудових мігрантів, як правило, відображають короткострокові зміни попиту на робочу силу та кваліфікацію. Серед основних категорій тимчасової трудової міграції виділяють такі: відпочиваючі працівники, стажери, внутрішньо-корпоративні відряджені, іноземні студенти, мігранти, що потребують притулку і захисту тощо.

Сезонна міграція – це переміщення людей у певний час року для певних цілей (робота зі збирання врожаю чи під час літніх канікул тощо).

Маятникова міграція – це регулярні поїздки за межі території постійного проживання, пов'язані з роботою або навчанням (передусім у прикордонних регіонах).

За ознакою географічної віддаленості розрізняють внутрішню міграцію, яка відбувається між адміністративними районами та населеними пунктами всередині держави, та **зовнішню (міжнародну)**, що відбувається при перетині державного кордону.

Внутрішньорегіональна та **міжрегіональна міграції** є основними типами сучасної внутрішньої міграції, а **внутрішньоконтинентальна** та **міжконтинентальна** – зовнішньої (міжнародної).

Також за даною класифікаційною ознакою можна виділити **транзитну міграцію**, яка має на увазі тимчасове перебування міжнародних мігрантів на території будь-якої держави з метою подальшого переміщення до іншої країни. Таке явище останніми роками можна спостерігати в південних країнах ЄС через багаторазове збільшення потоку нелегальних мігрантів з країн Північної Африки та Близького Сходу.

Наступною класифікаційною ознакою міграції є її причина. Тут в якості причин можна назвати пошук робочого місця з вищим

заробітком (*трудова міграція*), здобуття освіти (*освітня міграція*), відпочинок, відновлення та зміцнення здоров'я (*рекреаційна міграція*). *Сімейна міграція* спрямована на возз'єднання сім'ї та зумовлена тим фактом, що хтось із членів сім'ї вже скористався на законних підставах одним із зазначених видів міграції для переїзду в іншу державу, а інші члени його сім'ї бажають возз'єднання з нею. Важливу роль також відіграють причини політичного, расового та релігійного, військового, екологічного характеру та інші.

Наступною ознакою класифікації міграції є рівень організації, за яким розрізняють організовану і самостійну міграцію. *Організована міграція* здійснюється за допомогою держави чи громадських організацій. *Самостійна міграція* здійснюється силами самих мігрантів.

Також класифікують міграцію за способом волевиявлення осіб. Тут виділяють добровільну та вимушену міграції. *Добровільна міграція* – це результат ініціативи та вільного вибору індивіда, сім'ї чи соціальної групи. *Вимушена міграція* спостерігається внаслідок об'єктивних причин: війни, голод, політичні та релігійні переслідування, депортація, евакуація тощо.

До вимушених відносять такі категорії мігрантів, як біженці та переміщені особи. Згідно зі статтею 1 Конвенції 1951 р., *біженцем* є особа, яка через обґрунтовані побоювання стати жертвою переслідувань за ознакою раси, віросповідання, громадянства залишила країну, громадянином якої вона була. Серед переміщених осіб виділяють *внутрішньопереміщених* та *зовнішньопереміщених*. До першої категорії належать особи, які були переміщені в межах своєї держави внаслідок надзвичайних ситуацій, збройних конфліктів; їх іноді називають *внутрішніми біженцями*. До другої категорії належать особи, які були вислані з країни свого громадянства через певні причини, – це *зовнішні біженці* [4].

Наступна ознака класифікації – ступінь законності. *Легальний мігрант*, який легально проживає в країні, повинен мати, як мінімум, дозвіл на: в'їзд, перебування або проживання в країні протягом певного періоду часу, роботу або інші заняття. За порушення будь-якої з вимог мігрант вважається *нелегальним (незареєстрованим)*.

Іншими словами, під час нелегальної міграції іноземні громадяни в'їжджають, перебувають, залишають країну, довільно змінюють свій правовий статус під час перебування на порушення чинного законодавства цієї держави, що регулює порядок в'їзду, проживання, транзиту іноземців.

За рівнем кваліфікації робочої сили розрізняють *міграцію низькокваліфікованої робочої сили*, що не має спеціальної підготовки, *міграцію висококваліфікованої робочої сили* – тих, хто має спеціальну підготовку, у тому числі *інтелектуальну міграцію* – міграцію вчених, видатних інженерів, конструкторів, рідкісних фахівців, «зірок» мистецтва, спорту тощо. Її ще називають «*відпливом умів*», тобто процесом втрати країною інтелектуальних людських ресурсів внаслідок виїзду з неї наукових кадрів – найзначнішого ресурсу у суспільстві.

Існують різні трактування поняття «інтелектуальна міграція». Так, її розширене розуміння включає міграцію не лише науково-технічних фахівців, а й творчу інтелігенцію, а найбільш широке трактування має на увазі весь комплекс міграційних потоків кваліфікованих кадрів, які більше одного року працюють за кордоном. Проблеми, пов'язані з інтелектуальною міграцією, зазвичай розглядаються з погляду їхнього впливу на країну імміграції, країну еміграції і світове співтовариство загалом. Особливостями інтелектуальної міграції в порівнянні з іншими видами міграції є саме виняткова роль, яку у цьому процесі відіграють професійний та етнічний чинники.

Перебування мігрантів у приймаючій країні відбувається згідно з відповідними програмами: сезонної міграції, стажування, внутрішньокорпоративного переміщення, навчання іноземних студентів, надання притулку та міжнародного захисту тощо. Інші національні програми для тимчасових іноземних працівників охоплюють різні профілі навичок і сектори.

На основі класифікацій міжнародної міграції в країнах визначають типи і категорії мігрантів, для яких розробляються і впроваджуються специфічні програми, що забезпечують дозвіл на постійне

або тимчасове перебування та встановлюють правила перебування і проживання.

Програми робочого відпочиваючого (WHM) – це програми обміну, які дозволяють молодим людям подорожувати та працювати в країні призначення. У деяких країнах WHM роблять значний внесок у вибрані сектори, такі як сільське господарство або послуги розміщення та послуги роздрібної торгівлі.

Програми стажування спрямовані на полегшення короткострокової передачі навичок і сприяння знайомству з конкретними процесами чи обладнанням. Основною метою цих програм є підвищення їхніх знань і здібностей. Основною країною призначення для іноземних стажерів є Японія.

Внутрішньокорпоративні програми переміщення дають змогу транснаціональним компаніям переміщати ключових співробітників через кордон між різними організаціями за умови праці в компанії принаймні один рік з отриманням дозволу перебування в країні протягом кількох років.

Програми переселення для біженців містять довгострокове рішення та механізм розподілу відповідальності між міжнародним співтовариством та призначені для переміщення найбільш уразливих біженців із країни першого притулку до іншої країни, яка надає їм довгостроковий захист.

17.3. МАСШТАБИ Й ОСНОВНІ НАПРЯМКИ СУЧАСНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Масштаби міжнародної міграції населення вимірюються чисельністю міжнародних мігрантів у країнах світу та обсягами міжнародних грошових переказів.

За п'ятдесят один рік з 1970 р. по 2021 р. чисельність міжнародних мігрантів зросла у 3,3 рази з 84,5 млн осіб до 281,4 млн осіб, а порівняно з 2000 р. зросла більше ніж у 1,7 разів (рис. 17.1).

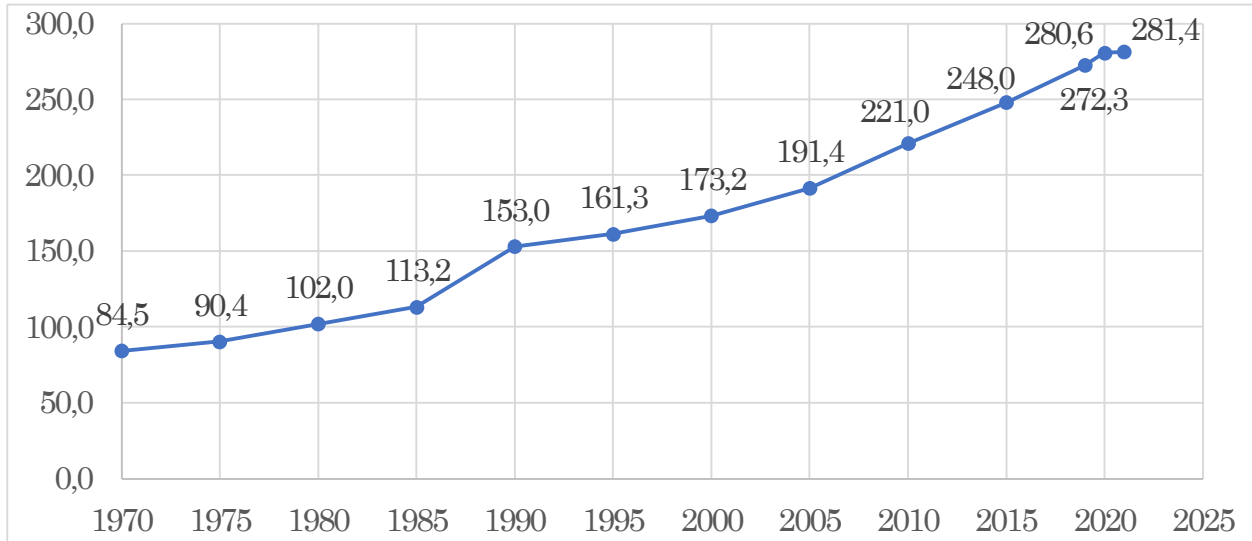


Рис. 17.1. Динаміка чисельності міжнародних мігрантів у світі, 1970–2021 рр., млн осіб [6]

При цьому, частка міжнародних мігрантів у чисельності населення світу протягом 1970–2021 рр. зросла з 2,3 % до 3,6 % (табл. 17.3).

Таблиця 17.3

Динаміка частки міжнародних мігрантів у чисельності населення світу, 1970–2021 роки

Рік	Частка населення світу, %
1970	2,3
1975	2,2
1980	2,3
1985	2,3
1990	2,9
1995	2,8
2000	2,8
2005	2,9
2010	3,2
2015	3,4
2019	3,5
2020	3,6
2021	3,6

Джерело: [6].

Обсяг міжнародних переказів по всьому світу з 2000 р. по 2023 р. зріс зі 120 млн до 860 млн дол. США, тобто у 7 разів (рис. 17.3).

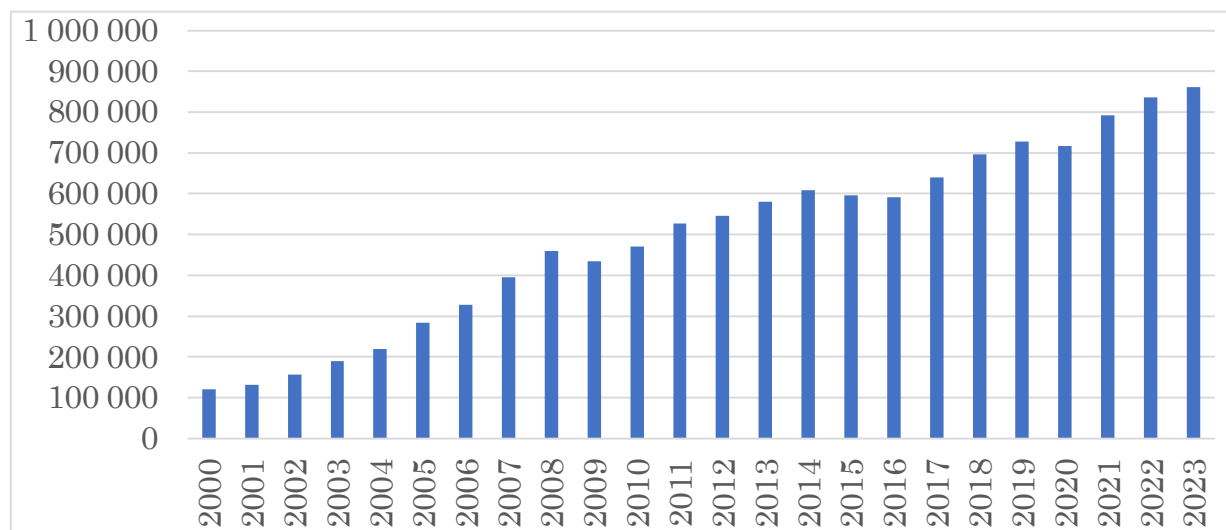


Рис. 17.3. Динаміка світового обсягу надходжень грошових переказів 2000–2023 рр., млн дол. США [3]

Частка міжнародних переказів у світовому ВВП у 2023 р. склала 0,8 %. Найбільші обсяги переказів надходять до Індії, Китаю та Мексики, а найбільші частки міжнародних переказів у ВВП спостерігаються в країнах з уповільненим та нестабільним економічним зростанням, нестабільним політичним режимом та воєнними діями. До списку таких країн з часткою переказів у ВВП, вищою за 7 %, у 2023 р. увійшли 42 з 214 країн світу, що свідчить про важливість міжнародної міграції як джерела доходу цих країн (табл. 17.4).

Таблиця 17.4

Країни світу з часткою міжнародних переказів у ВВП,
вищою за 7 %, 2023 рік

№	Країна	%	№	Країна	%	№	країна	%
1.	Таджикистан	48,2	15.	Гватемала	19,3	29.	Боснія та Герцеговина	10,6
2.	Тонга	40,6	16.	Ліберія	18,4	30.	Йорданія	9,9
3.	Самоа	31,9	17.	Південний Судан	18,2	31.	Зімбабве	9,6
4.	Ліван	27,5	18.	Косово	18,1	32.	Сенегал	9,4
5.	Нікарагуа	26,9	19.	Ємен	17,9	33.	Філіппіни	9,2
6.	Непал	26,6	20.	Узбекистан	17,8	34.	Україна	9,1
7.	Гамбія	26,3	21.	Гаїті	16,3	35.	Фіджі	9,1
8.	Гондурас	25,9	22.	Вануату	15,1	36.	Домініканська Республіка	8,7

Продовження табл 17.4

9.	Сальвадор	23,0	23.	Сомалі	15,1	37.	Домініка	8,5
10.	Лесото	21,5	24.	Грузія	15,0	38.	Марокко	8,3
11.	Коморські Острови	20,6	25.	Молдова	12,7	39.	Сербія	8,1
12.	Киргизія	20,5	26.	Кабо-Верде	12,2	40.	Шрі-Ланка	7,3
13.	Замбія	19,9	27.	Чорногорія	11,6	41.	Пакистан	7,0
14.	Ямайка	19,8	28.	Маршаллові Острови	10,8	42.	Світ	0,8

Джерело: [4].

Розглядаючи менш тривалий час, можна назвати такі особливості сучасних міграцій (табл. 17.5).

Таблиця 17.5

Міграційна динаміка у глобальному масштабі

№	Показники	2000	2021	Відношення 2020 до 2021
1.	Чисельність міжнародних мігрантів, млн осіб	173	281	+108 (приріст на 62%)
2.	Частка мігрантів у світі, %	2,8	3,6	+0,8
3.	Частка жінок серед міжнародних мігрантів, %	49,4	48,0	-1,4
4.	Частка дітей серед міжнародних мігрантів, %	16,0	14,6	-1,4
5.	Чисельність трудящих-мігрантів, млн осіб	—	169	—
6.	Чисельність біженців, млн осіб	14	26	+12 (зростання у 1,9 разів)
7.	Чисельність внутрішньо переміщених осіб, млн осіб	21	55	+34 (зростання у 2,6 рази)

Джерело: [6].

При продовженні збільшення міграційних потоків у світовому масштабі серед мігрантів швидше зростає частка чоловіків працездатного віку. Це свідчить про те, що основним видом міграції є трудова, спричинена різними умовами на ринках праці країн-донорів та країн-реципієнтів. Крім розвитку процесу глобалізації зростання кількості мігрантів сприяє зростанню соціально-економічної нестабільності та кількості військово-політичних конфліктів у багатьох країнах світу. Тому особливістю сьогодення є збільшення чисельності

біженців та внутрішньо переміщених осіб – як абсолютне, так і відносне. За даними МОМ, загальна кількість біженців у 2021 р. була найвищою за всю історію спостережень, але у 2022 р. цей рекорд, очевидно, був побитий [5].

З усіх біженців, які підпадають під мандат Управління верховного комісара ООН у справах біженців, на 10 провідних країн походження – Сирія, Афганістан, Південний Судан, М'янма, Демократична Республіка Конго, Сомалі, Судан, ПАР, Еритрея та Бурунді – на кінець 2021 р. припадало понад 80 % від загальної кількості біженців. Переважна більшість (73 %) біженців розміщуються у сусідніх країнах.

У 2021 р. 85 % натуралізацій біженців мали місце в Європі, більша частина яких (приблизно 25,7 тис. осіб) припала на Нідерланди. На другому та третьому місцях опинилися Канада (приблизно 5 тис. осіб) та Франція (приблизно 2,5 тис. осіб). У 2022 р. можливості Європи з розміщення біженців практично досягли своєї межі [5].

Звичайно, наведені цифри не є точними, оскільки існує ще й нелегальна міграція, масштаби якої також зростають. Особливо актуальною є дана проблема для Європи протягом останнього десятиліття (рис. 17.4).

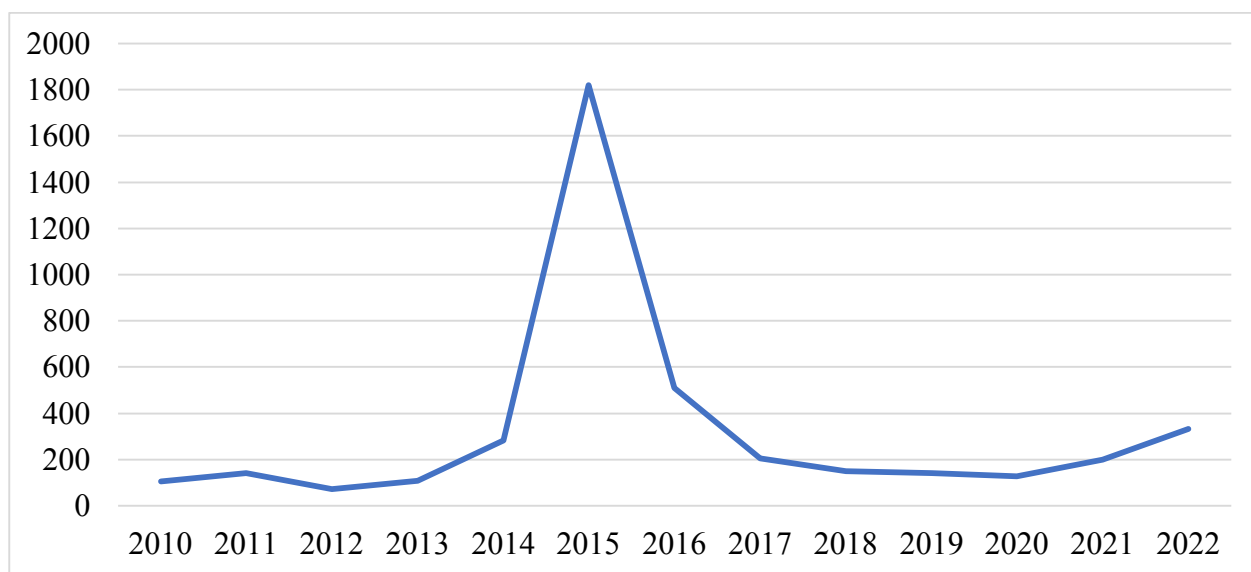


Рис. 17.4. Динаміка нелегальних мігрантів до країн ЄС, тис. осіб [2]

У 2022 р. на зовнішніх кордонах Євросоюзу було зафіксовано близько 330 тис. випадків незаконного переходу (найвищий показник із 2016 р. та зростання на 64 % порівняно з 2021 р.). Після зниження у 2020 р., викликаного пандемією, це був другий рік поспіль із різким зростанням кількості незаконних в'їздів. Майже половина випадків незаконного перетину кордону посідає західно-балканський маршрут. На сирійців, афганців та тунісців, разом узятих, у 2022 р. припадало 47 % незаконних в'їздів до ЄС. При цьому кількість сирійців майже подвоїлася і досягла 94 тис. осіб.

Специфікою 2022 р. стало також різке збільшення кількості біженців з України до європейських країн – у період з 24 лютого 2022 року до кінця грудня зареєстровано майже 13 млн українських біженців [6].

До основних країн призначення міжнародних мігрантів традиційно входять США (за даними на 2021 р. проживало понад 51 млн міжнародних мігрантів), а також Німеччина (майже 16 млн міжнародних мігрантів відповідно), Саудівська Аравія (13 млн), РФ (12 млн) та Велика Британія (9 млн).

У свою чергу, провідними країнами походження міжнародних мігрантів у глобальному масштабі є Індія (18 млн індусів проживають за кордоном), Мексика (близько 11 млн осіб відповідно), РФ (близько 10,8 млн), Китай (10 млн) та Сирійська Арабська Республіка (понад 8 млн).

При цьому найбільша частка міжнародних мігрантів у загальній кількості населення (22 %) відзначається в Океанії. Північна Америка займає друге місце за часткою міжнародних мігрантів – 15,9 %, за нею слідує Європа – 11,6 %. У Латинській Америці та Карибському басейні, Африці та Азії частка міжнародних мігрантів становить, відповідно, 2,3 %, 1,9 % та 1,8 % [6].

МОМ виділяє низку найбільших *двосторонніх міграційних потоків*, або «*коридорів*» у глобальному масштабі, які відображають накопичення міграційних переміщень із плином часу і дають уявлення про те, яким чином певні моделі міграції призвели до утворення значних груп населення з осіб, які народилися за кордоном, у конкретних країнах призначення [6].

Найбільшим у світі 2021 р. був міграційний коридор Мексика – США (за ним перемістилося майже 11 млн осіб). Другий вів із Сирійської Арабської Республіки до Туреччини і включав переважно біженців, переміщених внаслідок десятирічної громадянської війни в Сирії. Третій за величиною коридор у світі з Індії до ОАЕ (понад 3 млн осіб) складався переважно з трудових мігрантів (рис. 17.4).

Ще з початку ХХІ ст. проглядаються наступні *основні тенденції в розвитку сучасної міжнародної міграції робочої сили*:

- збільшення кількості країн, що беруть участь у міграційному процесі;
- розширення статево-вікової структури мігрантів;
- диференціація форм і видів переміщення міграційних потоків;
- збільшення частки висококваліфікованих фахівців у міграційних потоках (інтелектуальна міграція);
- активна участь у процесах міграції ТНК, які формують свої внутрішні міжнародні ринки;
- заміщення міжконтинентальної міграції внутрішньоконтинентальною;
- зростання обсягів нелегальної міграції.

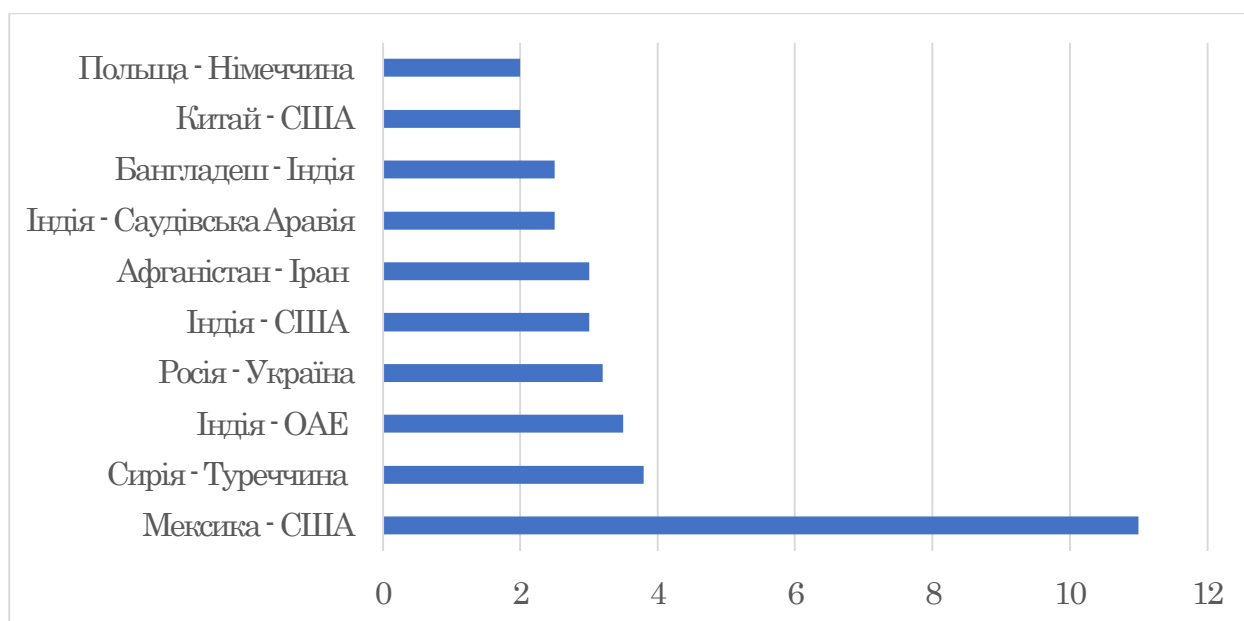


Рис. 17.4. ТОП–10 коридорів міжнародної міграції з однієї країни до іншої, 2021 рік [6]

Взагалі сучасна ММРС поєднує усі напрямки світу, формуючи зустрічні потоки між країнами свого чи різних регіонів, між країнами з дуже різним рівнем розвитку (за середньодушовим доходом), з приблизно однаковим рівнем розвитку.

Особливостями сучасних напрямків міжнародної міграції є такі:

1. Із країн, що розвиваються, до розвинених країн – це найбільші за кількістю мігрантів і грошових переказів потоки. Вони складаються, як правило, з працівників різних рівнів кваліфікації. У розвинених країнах високий рівень життя, порівняно з країнами, що розвиваються, що є основною причиною міжнародної міграції. Це стосується як потоків кваліфікованих фахівців, так і робочої сили непрестижних спеціальностей, з погляду місцевого населення розвинених країн, але без яких неможливий нормальний виробничий процес.

2. З розвинених країн до країн, що розвиваються – значно менший за тими показниками міграційний потік, що складається, як правило, з професійних кадрів високої кваліфікації, яких запрошують уряди та компанії для розвитку бізнесу, прогресивних виробництв, важливих експертиз та кадрового забезпечення сфери або відряджають зі своєї країни з метою наукових досліджень, соціальних місій, репортерської діяльності тощо.

3. Міжнародна міграція між розвиненими країнами обумовлена переважно соціальними причинами, зокрема з метою участі у програмах академічного обміну, науково-дослідницьких проєктах, соціокультурних заходах тощо. Економічними причинами такої релокації виступають професійне і кар'єрне зростання, робота в престижній фірмі іншої країни тощо.

4. Основною причиною міжнародної міграції між країнами, що розвиваються, є підвищення рівня життя для вихідців з менш розвинених країн до тих, які вже досягли високих показників рівня розвитку і якості життя: нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг), Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі) і країни-експортери нафти (ОАЕ,

Катар, Оман, Саудівська Аравія, Кувейт). В наш час популярним напрямком Східної Азії є Китай, В'єтнам, Латинської Америки – Чилі.

Найбільш привабливими регіональними напрямками міжнародної міграції за чисельністю мігрантів у 1990–2021 рр. були Європа, Азія та Північна Америка (табл. 17.6).

Таблиця 17.6

Динаміка чисельності міжнародних мігрантів за регіонами світу,
1990–2021 рр., млн осіб

Рік	Європа	Азія	Північна Америка	Африка	Латинська Америка і Карибський басейн	Океанія
1990	49,6	48,2	27,6	15,7	7,14	4,73
2021	86,7	85,6	58,7	25,4	14,8	9,38
Приріст, млн осіб; %	37,1; 75	36,8; 77	31,1; 112	9,7; 62	7,7; 107	4,6; 98

Джерело: [6].

Кожен регіон має різні особливості з точки зору привабливості для мігрантів або причин для еміграції.

Сьогодні **центрами притягання мігрантів** є наступні.

1. До США з початку XXI ст. щорічно легально іммігрували 700–800 тис. осіб. Причому потік висококваліфікованої робочої сили спостерігався з усього світу, але 40–50 % іммігрантів були з Індії, 10 % – з Китаю, а низької кваліфікації – в основному з країн Латинської Америки і Карибського басейну.

Наразі США залишаються найпривабливішою країною саме для тимчасової трудової міграції, до яких щороку прямують великі потоки іноземних працівників. Основну категорію трудових мігрантів тимчасового типу становлять сезонні працівники, чисельність яких у 2020 р. скоротилася на 12 %, у 2021 р. зросла на 50 %, а в 2022 р. зросла на 40 %, досягнувши відмітки близько 630 тис. осіб.

За оцінками експертів, при збереженні нинішніх показників народжуваності й характеру міграційних потоків, до 2050 р. чисельність населення США зросте до 402 млн осіб (половина приросту припадає на мігрантів), а частка білого населення скоротиться з 72 до 52,8 % [6].

2. Європейський Союз є привабливим для прибуття мігрантів з усіх куточків світу для навчання і досліджень (студентів, викладачів, науковців), працівників різних професій і кваліфікації (більшою мірою нижчої кваліфікації), для біженців від війни, політичних переслідувань, кліматичних катаклізмів тощо. Найбільшою популярністю користуються Німеччина, Франція, Швейцарія, Італія, Іспанія та Скандинавські країни.

Щорічно ЄС приймає від 2 до 3 млн іммігрантів, включаючи нелегальну міграцію. Країни Євросоюзу відрізняються несприятливою демографічною ситуацією у зв'язку з низькою народжуваністю й старінням населення. Тому, якщо вони не хочуть допустити зниження рівня соціального захисту й пенсійного забезпечення свого населення або різкого збільшення податків із втратою конкурентоздатності національних економік, за розрахунками експертів МОМ, вони будуть вимушені прийняти до 200 млн іммігрантів з-за кордону протягом найближчих 25 років [6].

Характерною рисою міграції в європейських країнах є перевага мігрантів, які мають дозвіл на постійне проживання. Середня тривалість перебування іноземців становить 10 років. Прийом іммігрантів вимагає більших витрат, тому що їх треба забезпечити житлом, навчити мові. Європейці побоюються появи безробіття й не хочуть демографічного наступу Азії й Африки, однак число іммігрантів продовжує збільшуватися.

3. Нафтовидобувні країни Близького Сходу (ОАЕ, Саудівська Аравія, Йорданія, Катар, Бахрейн, Кувейт, Оман). «Корінне» населення цих держав стало пануючими меншостями в соціальній структурі суспільства вже наприкінці ХХ ст. У 2021 р. загальне число мігрантів у цих країнах становило близько 12 млн осіб: в ОАЕ на трудових мігрантів доводилося близько 95 % населення країни, Саудівській Аравії – 45 %, Кувейті – 86 %, Йорданії – 30 %. Роль іноземних робітників і фахівців в економіці близькосхідних країн настільки велика, що без їхньої участі основні сфери життєдіяльності навряд чи могли існувати. Країнами-донорами мігрантів у цей регіон є такі країни, як Єгипет, Сирія, Йорданія, Бангладеш, Індія, Пакистан, Філіппіни [6].

Особливостями країн цього регіону є також те, що вони одночасно є експортерами та імпортерами робочої сили. Без трудових мігрантів було б неможливе освоєння багатих родовищ нафти, розташованих біля цих країн, власні трудові ресурси яких неспроможні забезпечити цей процес. Наприклад, Йорданія – експортер низькокваліфікованої та імпортер висококваліфікованої робочої сили; а Ємен, що є державою-мільярдером з надходження до платіжного балансу чистих переказів, одночасно приймає до себе велику кількість трудових мігрантів.

4. У країнах Латинської Америки налічується близько 15 млн іммігрантів. Особливістю цього регіону є те, що всупереч імміграції з європейських країн, яка масово відбувалася у 1940–1960-ті рр. (коли переїхало більше ніж 2 млн європейців), наразі тут переважає внутрішньоконтинентальна міграція. Міграційні потоки направляються в більш розвинені країни регіону – Аргентину, Колумбію, Бразилію, Чилі, Мексику, Венесуелу. Саме сюди направляються мігранти з інших країн Латинської Америки, а також з Азії та Африки для сезонних робіт у сільському господарстві, у промисловості і сфері послуг. При цьому приймаючі країни виявляють інтерес до фахівців у галузі хімії, інженерів та нафтовиків. У зв'язку з цим міграційна політика націлена на мігрантів із Західної та Східної Європи [6].

5. Східна й Південно-Східна Азія (Південна Корея, Сінгапур, Гонконг), які створили значний економічний потенціал, почали притягати трудових мігрантів ще з 1990-х років. Частка іноземців у загальній чисельності населення основних приймаючих країн – до 25 %, а в економічно активному населенні – до 30 %. Стабільно високим є потік трудових мігрантів до Японії. Сьогодні центром притягання мігрантів також стали Індія, Китай, Бруней, Малайзія, В'єтнам. Особливість цього регіону, який приваблює велику кількість трудових мігрантів через розширення економіки, високу потребу в робочій силі та можливості для професійного розвитку, в тому, що для нього характерна регульована трудова міграція, а також міграція трудових ресурсів високої кваліфікації, що супроводжує прямі

інвестиції Японії, Тайваню, Гонконгу, Сінгапуру. Сьогодні загальне число іноземних працівників перевищує 30 млн осіб. Основні експортери – Бангладеш, М'янма, Індонезія, Таїланд, Філіппіни [6].

6. В Африці налічується більше 15 млн мігрантів, причому переважає внутрішньоконтинентальна міграція – країни з більш високим рівнем доходів приймають некваліфіковану робочу силу із сусідніх країн (Марокко, Єгипет, Алжир, Сомалі), а також висококваліфіковану – з інших регіонів світу. У Кот-Д'Івуарі, ПАР, Південному Судані, Уганді концентрується більше половини іммігрантів, що прибувають до африканського континенту. Крім міграцій, викликаних економічними причинами, в Африці траплялися міграції політичного та воєнного характеру, внаслідок яких мільйони біженців проживають за межами країни [6].

17.4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Міграція населення сьогодні є актуальною проблемою для більшості держав світу у зв'язку з її неконтрольованими розмірами та невизначеністю, що впливають на соціально-економічні процеси. Мільйони людей щорічно беруть участь у глобальному міграційному процесі, впливаючи на економічний, соціальний, демографічний та культурний розвиток різних країн та регіонів.

Міжнародна міграція як процес переміщення людей між країнами стосовно глобального ринку праці виступає як фактор формування кількісних і якісних його параметрів, оскільки приплив у ті чи інші країни та регіони і відтік з них населення з випередженими соціально-демографічними та професійними характеристиками неминуче відбивається на чисельності та складі всього населення та, таким чином, на показниках пропозиції робочої сили.

Міжнародна міграція відіграла важливу роль у демографічному розвитку окремих країн (США, Канада, Австралія – це країни, буквально створені іммігрантами) та регіонів світу. Населення

Ізраїлю зростає завдяки міграційному приросту. Результатом значної міграції може стати процес депопуляції, що свого часу спостерігалось в Ірландії, Греції, Португалії, незважаючи на високий природний приріст у цих країнах.

Міжнародна міграція впливає не тільки на динаміку зростання населення країни, вона істотно впливає на його статеву-вікову структуру (серед мігрантів переважають особи найбільш працездатного віку), на вирівнювання регіональних диспропорцій, на самі стереотипи демографічної поведінки як місцевого населення, так і мігрантів, чисельність яких може збільшуватися завдяки чистій імміграції та за рахунок природного приросту серед іммігрантів.

При цьому міжнародна міграція може бути досить ефективним практичним інструментом регулювання національних та регіональних ринків, що сприяє збалансованості між попитом та пропозицією робочої сили за рахунок стимулювання міжкраїнової та територіальної мобільності населення у необхідному напрямку.

Транснаціональні структури, корпорації, банки через конкурентні переваги визначають основні напрями економічної стратегії цілих галузей сучасної глобальної економіки, а суб'єкти бізнесу, орієнтовані на місцеві ринки, щоб вижити, змушені вдаватися до більш гнучких механізмів найму робочої сили та управління виробництвом. До таких механізмів відноситься, наприклад, використання праці мігрантів, у тому числі нелегальних, масштаби якого у світі постійно зростають, незважаючи на заходи імміграційної політики основних країн, що приймають. Основна частка мігрантів зосереджена або в неконкурентоспроможних з погляду нової глобальної розстановки сил секторах, або на низовому рівні обслуговування глобальної еліти.

Потужні ТНК використовують працю мігрантів на найважливіших ділянках виробництва. Мігранти також обслуговують дрібне виробництво, яке поки що за межами інтересів ТНК. З діяльністю ТНК пов'язана і трудова міграція менеджерського складу, яка практично не знає кордонів. Неможливо підрахувати частку прибутків, одержуваних за рахунок мігрантів, але безсумнівно те, що мігранти прямо і опосередковано обслуговують глобальну реструктуризацію глобальної

економіки, а транснаціональний бізнес отримує сьогодні все більше важелів впливу на економічну політику національних держав, у тому числі у сфері міграції.

Наслідки міжнародної міграції робочої сили для певних країн досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як показує аналіз, вигод більше у країнах, що імпортують робочу силу, а в країнах-експортерах загалом втрати перевищують вигоди.

Глобальна економіка загалом виграє, оскільки свобода міграції дозволяє людям переміщатися до країн, де вони можуть зробити більший чистий внесок у глобальне виробництво.

Країни, що імпортують робочу силу, отримують такі переваги:

а) у країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит іммігрантів на товари та послуги стимулює зростання виробництва та створює додаткову зайнятість у країні перебування;

б) підвищується конкурентоспроможність вироблених країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з нижчою ціною іноземної робочої сили і з можливістю стримувати зростання зарплати місцевих робітників через конкуренцію на ринку праці;

в) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, які вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків;

г) значний дохід приносить трансферт знань із країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників та наукових кадрів країна, що приймає, економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Так, у США 25 % членів Національної академії наук, 33 % лауреатів Нобелівської премії – іммігранти;

д) іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у разі зростання безробіття: вони можуть бути звільнені в першу чергу;

е) іммігранти покращують демографічну картину розвинених країн, які страждають на старіння населення. У Німеччині, Франції та Швеції

10 % всіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії – 24 %, у Люксембурзі – 38 %.

До негативних ефектів, породжених імміграцією, відносяться:

- соціальні тертя, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність;
- посилення тенденції до зниження вартості робочої сили;
- цілі галузі економіки (сфера послуг, торгівля, будівництво) при тривалому використанні іноземних робітників потрапляють у залежність від їхньої праці, що небажано для країни;
- зростання нелегальної міграції та пов'язане з цим посилення соціальної напруженості в суспільстві тощо.

Надмірна щільність населення і соціальні тертя використовуються урядами країн-імпортерів як аргументи на користь політики обмеження або поступовості імміграції, відбору іммігрантів, що допускаються в країну.

Слід зазначити, що більшість наслідків із світового досвіду міжнародних міграцій належить до трудової міграції. Очевидно, що вимушена міграція (передусім в особі біженців) суттєво від неї відрізняється у гірший бік. Зростання потоку біженців останніми роками значно посилює навантаження на соціальну інфраструктуру країн, що приймають (насамперед на системи охорони здоров'я та освіти), а економічна віддача від їхнього перебування у країні є істотно нижчою, ніж у випадку трудових мігрантів. У зв'язку з цим ще більш значущою стає державна міграційна політика, яка покликана нівелювати негативні ефекти, що виникають.

Зрештою, дедалі більшу увагу привертають питання адаптації міжнародних мігрантів та їхньої інтеграції до спільнот, що їх приймають. Світова практика довела, що слабка інтеграція мігрантів та їхня соціально-культурна ізоляція в рамках місцевих локальних громад веде, з одного боку, до розвитку ксенофобії та нетерпимості серед місцевого населення, а з іншого – до зростання екстремізму та нігілізму у самих мігрантів. Низка країн зіткнулися з проблемою формування на своїй території замкнених зон, населених окремими етнічними групами іммігрантів, що породжує ризик сепаратизму. В умовах, коли

неефективно працюють моделі інтеграції, мігранти воліють селитися компактно. Наприклад, у великих (глобальних) містах існують різноманітні етнічні квартали: китайський у Нью-Йорку, турецький у Берліні, індопакистанський у Лондоні.

Перетворення мігрантів та їхніх дітей на лояльних та законослухняних громадян більш економічно розвинених країн є не лише умовою благополуччя останніх. Одночасно це і канал поширення прогресивніших соціальних практик у менш розвинені країни, що сприяють їхньому подальшому розвитку.

Країни-експортери робочої сили також отримують певні ***вигоди***:

а) зниження рівня безробіття і, як наслідок, соціальної напруги в країні;

б) отримання валютних доходів внаслідок грошових переказів емігрантів. Ці перекази включаються до платіжного балансу та складають для багатьох держав значну частину валютних надходжень. При поверненні на батьківщину мігранти привозять із собою цінностей та заощаджень на суму, приблизно рівну сумі їхніх переказів. Тому додаток до національного доходу країни-експортера робочої сили можна розглядати як подвоєну суму переказів.

Але це лише один бік наслідків міграції для країн-експортерів робочої сили. З іншого боку, ці ***країни зазнають суттєвих втрат від експорту робочої сили***:

а) при постійній міграції відбувається відтік кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий «відплив умів», що веде до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни;

б) скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків;

в) робоча сила, на відтворення та підготовку якої було витрачено національні кошти, створює ВВП не у своїй країні, а за її межами;

г) погіршення демографічної ситуації у країні у зв'язку з масовим від'їздом працездатного населення, молодих робітників та фахівців.

Таким чином, на сучасному етапі глобального розвитку міжнародна трудова міграція є чинником, що принципово змінює відносини між

розвиненими країнами (імпортерами трудових ресурсів) і країнами, що розвиваються (експортерами трудових ресурсів). Оскільки через механізм міжнародної міграції відбувається перерозподіл ресурсів розвитку, без якого жодна група країн не можуть обійтися, ці країни (групи країн) опиняються у відносинах взаємної залежності, що підштовхує їх до пошуку партнерських форм взаємодії.

З боку країн, що розвиваються, ця залежність визначається можливістю доступу до ринків праці інших держав для частини їхнього відносно надлишкового населення. Ця можливість не тільки скорочує безробіття на національних ринках праці, а й надає додаткові ресурси для економічного розвитку країн-експортерів. Експортуючи трудові ресурси, ці країни забезпечують зворотні фінансові потоки у вигляді грошових переказів мігрантів, масштаб яких останніми роками суттєво зріс, а їхнє значення для країн-експортерів не обмежується покращенням умов життя сімей мігрантів, оскільки вони перетворюються на засіб поліпшення макропоказників фінансового стану країн, виступаючи в якості інвестиційного ресурсу розвитку бізнесу.

З боку розвинених країн залежність від участі у процесах міжнародної міграції обумовлена сучасними тенденціями їхнього демографічного розвитку, які виражаються у принципових кількісних та якісних змінах у населенні. Абсолютне скорочення чисельності трудових ресурсів, старіння населення, збільшення коефіцієнта демографічного навантаження, диференційоване ставлення корінного населення до вибору професій – все це унеможливорює заповнення вакансій ринку праці тільки місцевими працівниками. Практика переміщення трудомістких виробництв до держав з нижчою заробітною платою має природні межі, визначені існуванням виробництв, транскордонне перенесення яких неможливе. У будівництві, сфері послуг, сільському господарстві зберігається відносно висока частка ручної праці, яка не приваблює місцеве населення навіть за наявності безробіття. Трансформації ринків праці в розвинених країнах, які вже відбулися, перетворюють присутність іноземних робітників на важливий елемент їхнього економічного розвитку. Крім того, приплив іноземної робочої сили виступає фактором стримування інфляції та підвищення конкурентоспроможності підприємств та галузей у розвинених країнах.

Тобто у контексті працевзабезпеченості розвитку глобальної економіки виникає ситуація, коли дефіцит трудових ресурсів у розвинених країнах робить їх залежними від взаємодії з державами, що розвиваються, через формування можливостей для перенесення трудомістких виробництв, а також через забезпечення припливу дефіцитної робочої сили. Присутність іноземної робочої сили на ринках індустріальних і постіндустріальних держав перетворилася на постійно діючий чинник, який забезпечує конкурентоспроможність їхніх економік.

Таким чином, міжнародна міграція набуває такого значення для економічного розвитку обох груп країн, якого вона не мала раніше. Через механізм міжнародної трудової міграції відбувається взаємне заповнення дефіциту факторів виробництва: розвинені країни отримують додаткову робочу силу, тобто працю, без якої їхній економіці не обійтися, а країни, що розвиваються, через грошові перекази отримують додатковий капітал, який стимулює розвиток їхньої економіки. Отже, міграційна взаємодія держав перетворюється на міграційну взаємозалежність тоді, коли міграція перетворюється на необхідний, багато в чому безальтернативний ресурс, що забезпечує економічний розвиток як країн-експортерів, так і країн-імпортерів робочої сили.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародна міграція робочої сили; еміграція; імміграція; рееміграція; репатріація; депортація; демографічна, технологічна, соціальна міграція; постійна і тимчасова міграція; добровільна і вимушена міграція; легальна і нелегальна міграція; економічна, політична, соціальна, кліматична і екологічна міграція.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Опишіть економічний механізм формування міжнародних потоків робочої сили.
2. Назвіть кількісні показники оцінки обсягів міжнародної міграції робочої сили.
3. У чому полягає рушійна роль демографічного фактора міжнародної міграції робочої сили?

4. За якими критеріями класифікують міжнародну міграцію робочої сили?
5. Назвіть основні напрямки міграції робочої сили.
6. Схарактеризуйте регіональну структуру міжнародної міграції робочої сили.
7. Які країни є основними центрами притягання робочої сили?
8. Дайте визначення понять міграції робочої сили, еміграції, імміграції, рееміграції, репатріації, депортації.
9. З якою метою створені класифікації міжнародної міграції робочої сили?
10. Схарактеризуйте основні наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Поняття міжнародної міграції робочої сили трактується як:
 - а) переміщення частини працездатного населення між країнами світової спільноти терміном більше року;
 - б) виїзд з країни працездатного населення;
 - в) в'їзд працездатного населення в країну;
 - г) процес повернення емігрантів до своєї країни.
2. Імміграція робочої сили – це:
 - а) переміщення частини працездатного населення між країнами світової спільноти терміном більше року;
 - б) виїзд з країни працездатного населення;
 - в) в'їзд працездатного населення в країну;
 - г) процес повернення емігрантів до своєї країни.
3. Еміграція робочої сили – це:
 - а) переміщення частини працездатного населення між країнами світової спільноти терміном більше року;
 - б) виїзд з країни працездатного населення;
 - в) в'їзд працездатного населення в іншу країну;
 - г) процес повернення емігрантів до своєї країни.

4. Процес репатріації трактується як:

- а) насильницьке повернення в країну походження громадян, які раніше виїхали з неї;
- б) виїзд з країни працездатного населення;
- в) в'їзд працездатного населення в іншу країну;
- г) процес повернення емігрантів до своєї країни.

5. Основними причинами міжнародної міграції робочої сили є:

- а) демографічні, економічні, соціальні, політичні;
- б) соціальні, історичні, медичні;
- в) інтелектуальні, культурні, релігійні;
- г) благодійні, спортивні, соціополітичні.

6. Розрізняють наступні форми міграції робочої сили:

- а) внутрішня і зовнішня;
- б) внутрішньоконтинентальна, міжконтинентальна;
- в) легальна, нелегальна;
- г) всі відповіді правильні.

7. Причини еміграції поділяють на:

- а) економічні та неекономічні;
- б) економічні та соціальні;
- в) економічні та політичні;
- г) інвестиційні і транспортні.

8. До основних країн призначення сучасних міжнародних мігрантів відносяться наступні країни:

- а) США, Німеччина, Саудівська Аравія, Китай;
- б) США, Канада, Венесуела, Польща;
- в) Велика Британія, Катар, Індія, Японія;
- г) Сінгапур, Швейцарія, Китай, Нова Зеландія.

9. Втрати, які отримують країни-експортери внаслідок міжнародної міграції робочої сили:

- а) скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків;

в) робоча сила, на відтворення та підготовку якої було витрачено національні кошти, створює ВВП не у своїй країні, а за її межами;

г) погіршення демографічної ситуації у країні у зв'язку з масовим від'їздом працездатного населення, молодих робітників та фахівців;

г) всі відповіді правильні.

10. Вигоди, які отримують країни-імпортери внаслідок міжнародної міграції робочої сили:

а) підвищується конкурентоспроможність вироблених країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва;

в) збільшення податків від висококваліфікованих мігрантів;

г) економія на витратах на освіту та професійну підготовку робочої сили;

г) всі відповіді правильні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини. Історія. Теорія. Політика : підручник. – Київ : Либідь, 2019. 958 с.
2. Eurostat – European Commission: Data. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Global Economic Prospects. A World Bank Group Flagship Report. January 2023. The World Bank Open Knowledge Repository (OKR). URL : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/38030/GEPJanuary-2023.pdf>
4. Perruchoud R. Persons falling under the mandate of the International Organization for Migration and whom the Organization may provide migration services // International Journal of Refugee Law. 1992. Vol. 4, N 2. P. 206–214. URL : <https://research-portal.najah.edu/migrant/5479/>
5. The World's Best Countries For Quality of Life, 2021 – CEOWORLD magazine. URL : <https://ceoworld.biz/2021/06/20/the-worlds-best-countries-for-quality-of-life-2021/>
6. World Migration Report 2022 – IOM. UN Migration. URL : <https://publications.iom.int/system/files/pdf/WMR-2022.pdf>

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 18.1. Сучасний міжнародний ринок праці: якісний склад та кількісні показники*
- 18.2. Тенденції розвитку глобального ринку праці під впливом цифровізації*
- 18.3. Ринок інтелектуальної праці та інтелектуальна міграція*
- 18.4. Регулювання міжнародної міграції на національному та міжнародному рівнях*

18.1. СУЧАСНИЙ МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ: ЯКІСНИЙ СКЛАД ТА КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ

Міжнародний ринок праці – це система відносин, що виникають між державами світу з приводу узгодження попиту та пропозиції робочої сили шляхом її міжнародного обміну на основі встановлення міжнародних та національних правових норм, визначення умов праці, включаючи оплату праці та забезпечення соціального захисту.

Формування міжнародного ринку праці є свідченням того, що процеси глобалізації не тільки йдуть в економічній та технологічній галузях, але починають торкатися незмірно більш складної області соціальних і трудових відносин, що набувають глобального характеру.

Міжнародний ринок праці є результатом міжнародної мобільності двох основних факторів виробництва – капіталу і праці.

Мобільність капіталу забезпечує можливість створення попиту на робочу силу будь-якої країни світу, що є привабливою для його

зростання, зокрема через переваги іноземної робочої сили за критеріями дисциплінованості, продуктивності й рівня оплати праці.

Мобільність робочої сили є результатом міжнародних угод щодо переміщення населення через національні кордони з метою працевлаштування, і ця мобільність обмежується національною політикою кожної держави щодо **експорту робочої сили** – виїзду своїх громадян та **імпорту робочої сили** – в'їзду громадян інших держав.

Загальна специфіка ринку праці полягає в тому, що тут об'єктом контрактів виступає сама людина, її здатність до праці. Це обумовлено роллю праці як у житті окремої людини, так і у житті суспільства в цілому. На ринку праці одержує оцінку вартість праці, визначаються умови наймання працівників, у тому числі величина заробітної плати, умови праці, можливість одержання освіти, професійного росту, гарантії зайнятості тощо.

В економічній літературі поняття «ринок праці» й «ринок робочої сили» часто використовують як тотожні. Однак вони не тотожні, а взаємозалежні. **Робоча сила** – це потенційні здатності людини до праці, а **праця** – доцільна людська діяльність (або функціональна здатність людини до праці). Праця не може бути здійснена без здатності до праці, що реалізується в процесі трудової діяльності.

Утворення міжнародного ринку праці здійснюється подвійно:

- 1) через міграцію (фізичне переміщення) капіталу і праці;
- 2) шляхом поступового злиття національних ринків праці (утворення «спільного ринку праці»), коли остаточно усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перепони між ними.

Міжнародний ринок праці є похідним від національних ринків, які формуються під впливом низки факторів, що забезпечують єдність економіки країни в цілому та окремих її підсистем. Загальною ж передумовою формування міжнародного ринку праці є нерівномірність економічного розвитку країн світу, що обумовлена різною наділеністю ресурсним потенціалом зокрема і особливо демографічним та соціальним. У країнах світу сформувалися різні моделі демографічного відтворення, соціокультурні та політичні умови людського розвитку, політичні підходи до формування трудових ресурсів та економічні умови реалізації трудового потенціалу населення. Нерівномірність еконо-

мічного розвитку країн світу в сучасних умовах під впливом загальносвітових факторів (транснаціоналізації виробництва, глобалізації, розгортання четвертої промислової революції, геополітичних трансформацій тощо) обумовлює наявність різноманітних динамічних моделей залучення робочої сили до сфер, галузей, видів діяльності на міжнародному рівні. Наразі, завдяки інтеграційним процесам на регіональному та глобальному рівнях, сформувався світовий ринок праці, який охоплює не лише міжнародну, а й національні складові, і регулюється міжнародними інституціями.

Глобальний ринок праці – сфера міжнародного обміну, купівлі-продажу робочої сили у глобальному просторі, характер якої значною мірою визначається інтересами глобальної економіки, різноманіття умов розвитку якої і формують диференційовану за своїм складом робочу силу.

Динаміка основних показників глобального ринку праці за період 2010–2024 рр. представлена в табл. 18.1.

Таблиця 18.1

Динаміка основних показників глобального ринку праці

	2010	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Робоча сила, млн осіб	3 159,0	3 465,0	3 411,5	3 499,9	3 564,7	3 601,7	3 640,5
Рівень участі в робочій силі, %	62	60,2	58,6	59,4	59,8	59,7	59,6
Зайнятість, млн осіб	2 958,6	3 273,1	3 176,3	3 283,5	3 359,4	3 393,4	3 429,5
Співвідношення зайнятості до чисельності населення, %	58,1	56,9	54,5	55,7	56,4	56,3	56,1
Безробіття, млн осіб	200,4	191,9	235,2	216,4	205,2	208,2	210,9
Рівень безробіття, %	6,3	5,5	6,9	6,2	5,8	5,8	5,8
Тижнева кількість відпрацьованих годин на одного працівника, год.	43,2	42,1	40	41,1	41,4	41,3	41,3

Джерело: [12].

Динаміка робочої сили за регіонами світу за період 2019–2024 рр. представлена на рис. 18.2, а динаміка світової робочої сили за статеву структурою – на рис. 18.3.

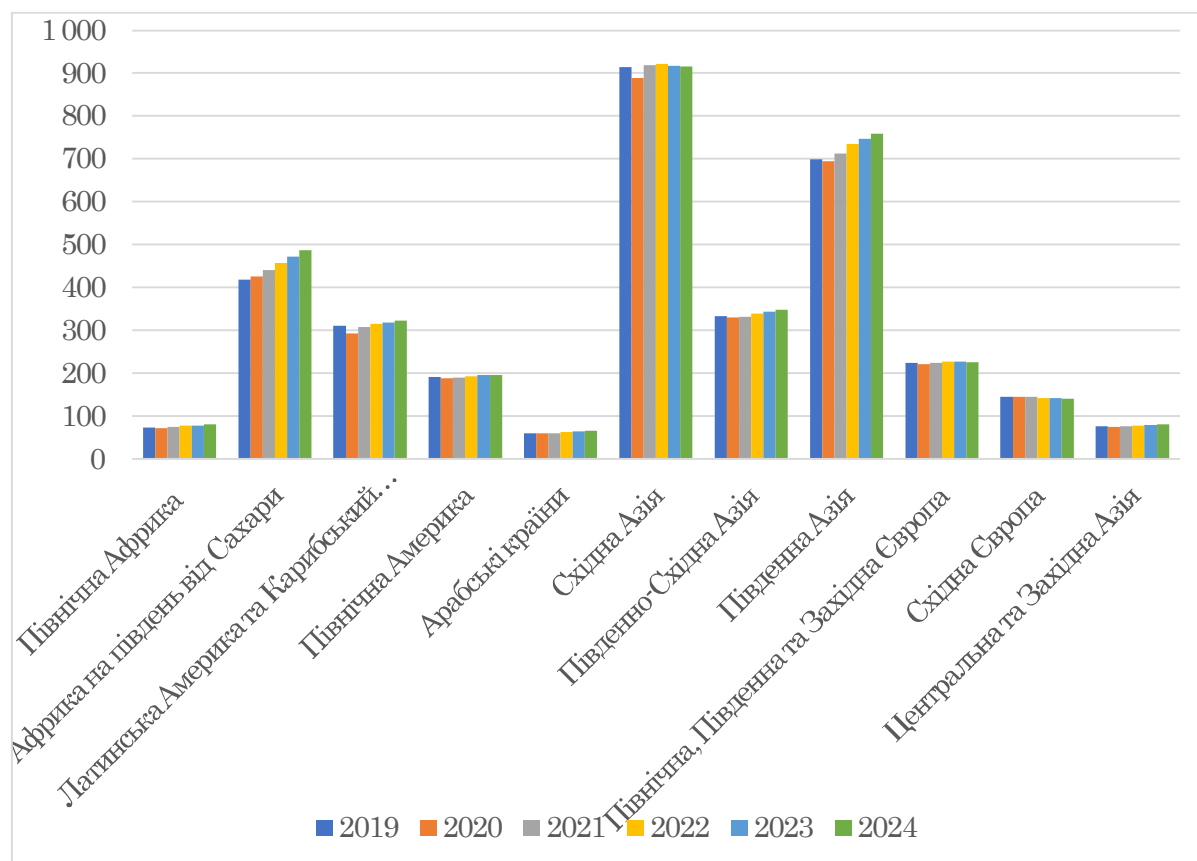


Рис. 18.1. Динаміка робочої сили за регіонами світу, млн осіб [12]

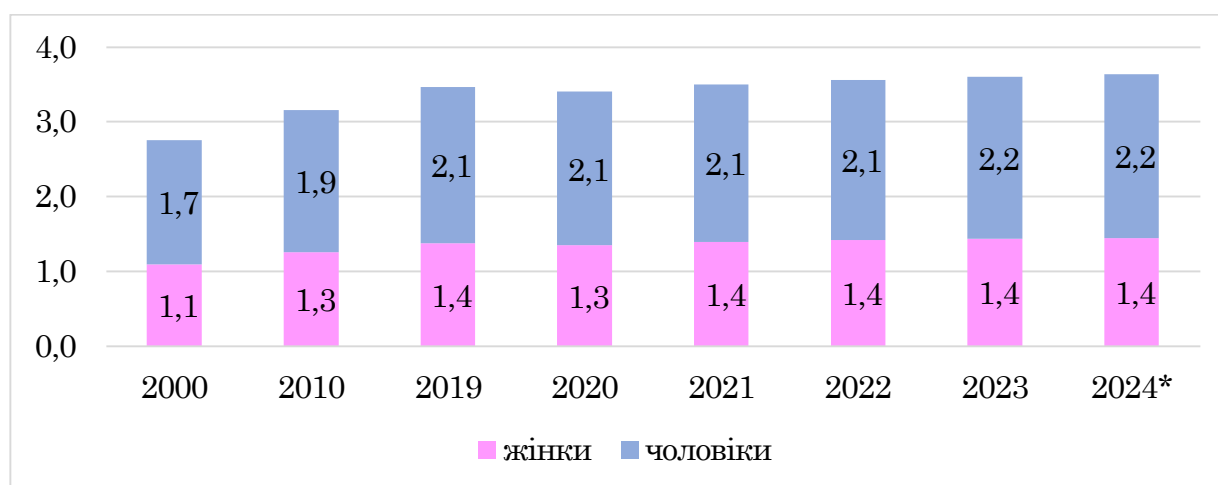


Рис. 18.2. Динаміка світової робочої сили за статеву структурою, млрд осіб [12]

Галузеву структуру зайнятості на глобальному ринку праці представлено на рис. 18.3.

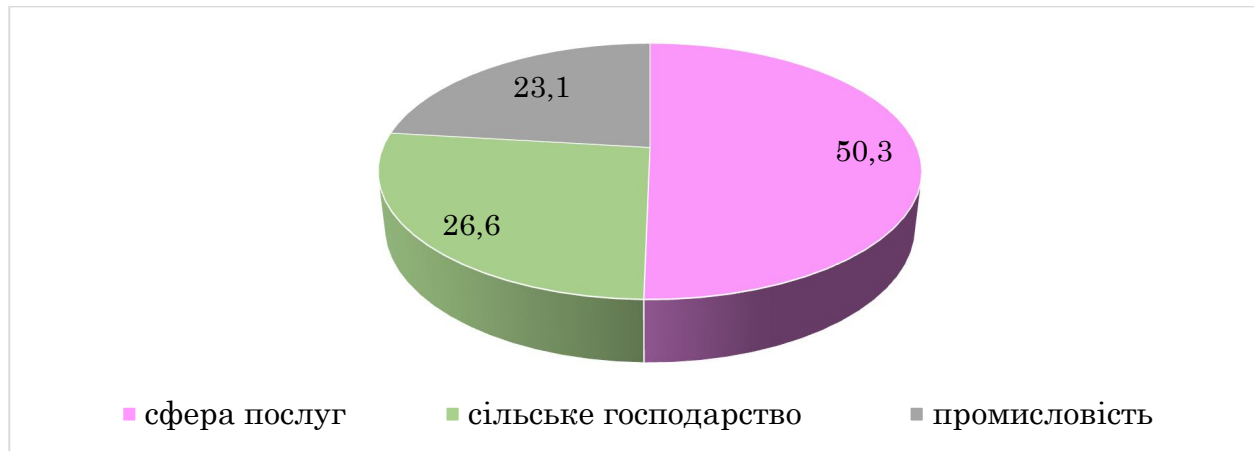


Рис. 18.3. Галузева структура зайнятості на глобальному ринку праці, 2024 рік, % [12]

У структурі глобального ринку праці за різними критеріями виділяють **сегменти** – відносно відособлені ринки зі своєю специфікою (табл. 18.2).

Таблиця 18.2

Сегменти глобального ринку праці за різними критеріями

Критерій сегментації	Сегменти
Соціально-економічний розвиток країн світу	Сегменти робочої сили груп країн світу за середньодушовим ВНД – робоча сила країн з високим доходом; з доходом, вищим за середній; з доходом, нижчим за середній; з низьким доходом
Територіальна приналежність	Регіональні ринки праці: європейський; північноамериканський; східноазійський; азійсько-тихоокеанський; південноафриканський тощо
Кваліфікація робочої сили	Висококваліфіковані працівники, кваліфіковані працівники, некваліфіковані працівники
Галузева спеціалізація	Галузі матеріального виробництва (галузі АПК, промисловості), нематеріальної сфери (послуги), особливо актуальна ІТ-сфера (наскрізна – для усіх галузей економіки) в епоху інформаційних технологій (цифровізація і софт)
Сектор економіки	Формальний, неформальний, легальний, злочинний
Форма зайнятості за умовами найму	Традиційна (стабільний формалізований найм), гнучка (різноманітні умови праці), підприємництво
Статус роботи	Основна та додаткова робота (сумісництво)
Дислокація працівника і роботи	У приміщенні роботодавця, дистанційна робота (в інших місцях за згодою з роботодавцем), віртуальна

Найбільше практичне значення як для країн виїзду, так і для країн призначення традиційно мають сегменти глобального ринку праці за критерієм кваліфікації робочої сили.

Сегмент висококваліфікованої праці характеризується кращими умовами праці, зокрема високою оплатою праці за освіченість та професійний досвід, додатковими благами, як правило, стабільною зайнятістю за середньо- або довгостроковим контрактом, можливістю професійного розвитку, кар'єрними перспективами. Джерелами таких фахівців виступають розвинені країни світу та країни із середнім та вищим за середній доходом – країни Європи, США, Канада тощо. Зазвичай це фахівці міжнародно визнаного рівня. Новими центрами тяжіння робочої сили високої кваліфікації є швидкозростаючі країни Західної Азії (Катар, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія), Східної Азії (Китай, В'єтнам), Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі).

Сегмент праці невисокого рівня кваліфікації або ж некваліфікованих працівників характеризується нестабільною зайнятістю, з нижчим, іноді навіть дискримінаційним (відносно місцевих працівників) рівнем оплати праці, гіршими умовами праці та простішим пакетом соціально-правового захисту. Джерела таких працівників – країни, що розвиваються, з низьким та нижчим за середній доходом – країни Латинської Америки, Мексика, менш розвинені країни Центральної, Східної, Південної Азії та Африки. Джерелами робочої сили для Великої Британії, Франції, Іспанії, Нідерландів є країни, пов'язані з ними колоніальним минулим, – Індія, Алжир, Сирія, Індонезія тощо. У країнах призначення такі працівники зазвичай заміщують вільні вакансії простої, непрестижної та важкої праці, яку не згодні виконувати місцеві мешканці.

Особливий сегмент висококваліфікованої праці на відповідному глобальному ринку сформувався під впливом упровадження інформаційних технологій – сегмент спеціалістів ІТ-сфери. Сьогодні завдяки розгортанню четвертої промислової революції створено потужний динамічний технологічний сектор виробництва і послуг, що ґрунтується на високих технологіях (нано-, біотехнології, генна

інженерія, 3Д-друк, роботизоване виробництво, циклічні системи зі штучним інтелектом тощо) та послугах (розумні системи управління й обслуговування, великі дані, хмарні технології, мережеві технології тощо). Цей сектор дуже швидко поширюється, формуючи нові моделі виробництва, бізнесу, послуг зі специфічними вимогами до професійних знань і навичок працівників у високотехнологічному сегменті ринку праці. Окрім професійних знань і навичок, досвіду роботи, володіння іноземними мовами (*hard skills*), найактуальнішими на цьому ринку праці є м'які навички (*soft skills*): самоорганізація, системне, критичне, нестандартне мислення, аналітичні здібності, комунікаційні компетентності (емоційний інтелект, емпатія, ділова етика, командна робота), креативність, здатність до пошуку тощо.

Особливістю глобального ринку праці, який постійно трансформується під впливом багатьох факторів, є змінність вектора дисбалансу між попитом та пропозицією праці. До 2020 р. в багатьох країнах світу збільшувався надлишок робочої сили і скорочувалися робочі місця, причинами яких були впровадження нових технологій виробництва та послуг, карантинні обмеження і перехід на віддалений режим праці через пандемію COVID-19, але у подальшому, навпаки, очікується нарощення дефіциту робочої сили через недостатність відповідних інноваційному характеру сучасної економіки професійних навичок, що відчувається вже сьогодні. Так, до 2030 р. у Китаї та США прогнозується зміна надлишку робочої сили на її дефіцит у розмірі 24,5 та 7,4 млн осіб відповідно. В деяких країнах світу дефіцит робочої сили спостерігався вже й раніше. Якщо в Німеччині 2020 року він сягав 2,4 млн осіб, то до 2030 р. очікується його збільшення до 10 млн, у Бразилії – 8,5 і 40,9 млн осіб відповідно [9].

Суттєві відмінності показника дефіциту робочих місць зберігаються між групами країн за рівнем доходу. Якщо у країнах із високим рівнем доходу дефіцит робочих місць у 2023 році становив 8,2 %, то у країнах із низьким рівнем доходу – 20,5 %. Нестача робочих місць серед жінок є більшою, аніж серед чоловіків у всіх доходних групах країн. Так, у 2023 р. ці показники становили 220,7 та 214,1 млн осіб відповідно [3, с. 23]. Гендерні відмінності найбільш виражені у країнах з низьким рівнем доходу та з доходом, нижчим за середній.

Загалом останніми роками у світі та в усіх групах країн за рівнем доходу спостерігалось уповільнення зростання рівня зайнятості, і, за прогнозами Міжнародної організації праці (МОП), ця тенденція буде продовжуватися й надалі (табл. 18.3).

Таблиця 18.3

Динаміка приросту рівня зайнятості населення у світі та групах країн за рівнем доходу, %

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025 (прогноз)
Світ	1,3	-2,0	2,8	2,2	2,2	0,8	1,1
Країни з низьким доходом	2,9	1,3	3,3	3,9	3,0	3,2	3,3
Країни з доходом, нижчим за середній	2,1	-1,1	3,3	4,3	4,5	1,2	2,0
Країни з доходом, вищим за середній	0,3	-2,9	2,8	1,5	0,6	0,3	0,4
Країни з високим доходом	1,3	-2,8	1,6	2,5	1,1	-0,2	0,1

Джерело: [12].

2023 року глобальний рівень середнього відпрацьованого часу на тиждень на одну працюючу особу досяг приблизно 42 годин, що менше, ніж у 2019 р., і може негативно вплинути на загальну пропозицію праці.

У майбутньому очікується зниження економічної активності населення у світі та у всіх групах країн з різними рівнями доходів, окрім групи з доходом, нижчим за середній. Причому найбільше загрожує зниження економічної активності жінкам, ніж чоловікам [12].

Рівень безробіття у світі та в усіх групах країн за рівнем доходів знаходиться в межах 4,7 % (країни з високим доходом) – 5,6 % (країни з низьким доходом), що дещо вище рівня, який не загрожує стабільності (5 %). Однак безробіття в абсолютному значенні, тобто його чисельність після досягнення мінімуму в 2022–2023 рр., за прогнозом, буде повільно зростати, передусім у країнах з високим доходом (рис. 18.4).

Останніми роками на тлі збереження низького рівня безробіття реальна заробітна плата знижувалася в більшості країн світу через випереджаюче зростання інфляції. Найбільше падіння реальної заробітної плати відбувалося у Бразилії (6,9 %), Італії (5 %) та Індонезії (3,5 %) [12].

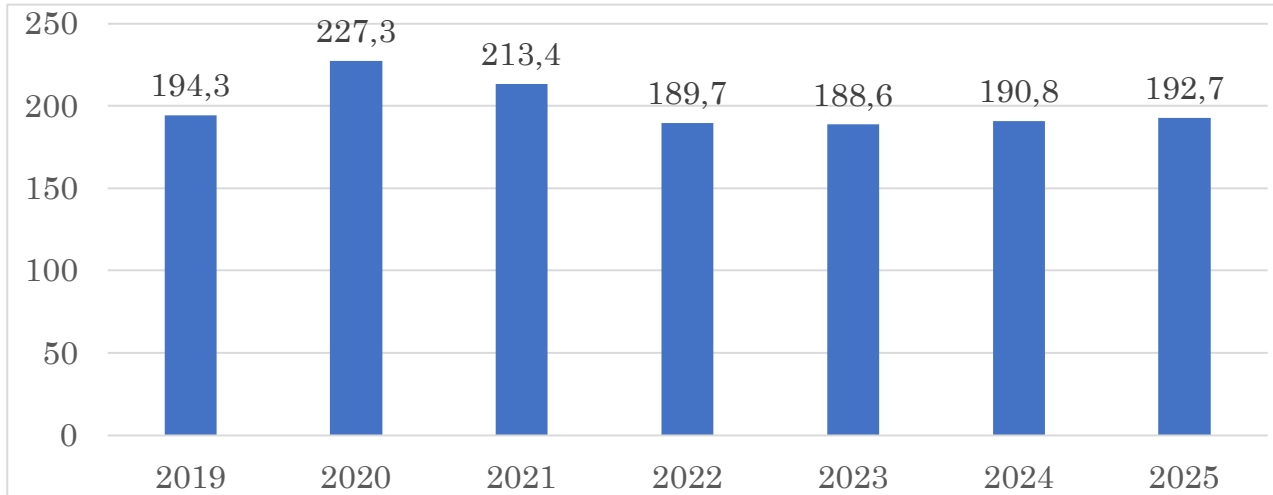


Рис. 18.4. Динаміка чисельності безробітних на глобальному ринку праці, млн осіб [12]

Основною проблемою глобального ринку праці залишається дефіцит гідної праці. Незважаючи на прогрес у скороченні неформальної зайнятості в попередній період, у 2023 р. в неформальному секторі працювали 8 з 10 зайнятих в Африці, майже дві третини в Азійсько-Тихоокеанському регіоні та більше половини зайнятих у країнах Латинської Америки та Карибського басейну. У світі в цілому рівень неофіційної зайнятості становить 58 %, тобто близько 2 млрд осіб не мають стабільного робочого місця та належного соціального захисту. Існує також гендерна нерівність глобального ринку праці з гіршими умовами для жінок порівняно з чоловіками, особливо в арабських державах та Північній Африці [12].

Гостро актуальною залишається проблема бідності працюючого населення. У 2023 р. близько третини зайнятого населення країн Африки на південь від Сахари жили в стані крайньої бідності (менше, ніж 2,15 дол. США за ППС на людину на день). Близько 37 % зайнятого населення країн Південної Азії та близько 8 % зайнятого населення країн Латинської Америки і Карибського басейну жили в стані, гіршому за поріг помірної бідності (3,65 дол. США за ППС на особу на день) [12].

Актуальною проблемою сучасного глобального ринку праці є також проблема невідповідності навичок. Згідно з дослідженнями, у всьому світі понад 1,3 млрд осіб працюють на посадах, для яких вони або недостатньо, або надмірно кваліфіковані. Невідповідність навичок

завдає великої шкоди світовій економіці: 2018 року це спричинило 8 трлн дол. США, або 6 % нереалізованого світового ВВП; 2020 року – 10 %, а до 2025 р. річний розмір втрат оцінюється у 8–11 %, або 18 трлн дол. США [5].

Отже, в сучасних умовах глобальний ринок праці не зміг пристосуватися до змін попиту через низьку мобільність працівників і стагнацію зростання заробітної плати. Такі актуальні світові тенденції, як старіння населення та технологічні зміни, створюють додаткові виклики, загострюючи проблему кваліфікаційного галузевого дисбалансу на національних та міжнародному ринках праці.

18.2. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Основними *тенденціями розвитку глобального ринку праці*, що функціонує в епоху інформаційних технологій, є такі:

- скорочення попиту на регламентовану працю, яка може бути заміщена автоматизованими, роботизованими системами виробництва;
- зростання попиту на творчу, дослідницьку, рефлексивну працю;
- скорочення традиційних стандартних форм зайнятості з гарантованими умовами праці;
- зростання масштабів флексибілізації зайнятості зі зростанням відповідальності працівника за власний успіх;
- зростання ступеня свободи працівника, його мобільності в сенсі профорієнтації, професійної кар'єри, власного розвитку, особистого успіху, особистої філософії буття тощо.

Флексибілізація зайнятості розглядається як поширення гнучких форм зайнятості для адаптації до нових умов праці, сформованих під впливом нових виробничих та інформаційних технологій.

Для компаній гнучкість зайнятості визначає їхню здатність адаптувати структуру зайнятості співробітників до попиту, що змінюється, коливань виробництва та надання послуг. Гнучкість зайнятості ком-

паній складається з певних складових, що забезпечують ефекти діяльності компаній (табл. 18.4).

Таблиця 18.4

Складові гнучкості компаній у сучасних умовах економічної діяльності

Вид гнучкості	Зміст гнучкості	Умови гнучкості
Функціональна	Здатність працівників виконувати різні завдання і ролі	Комплексна, багатoproфільна кваліфікація працівників
Фінансова	Варіативність винагороди за працю в залежності від різних факторів ринкової кон'юнктури	Політика компанії, особливості технологій виробництва
Годинна	Варіативність тривалості, початку й кінця робочого дня	Можливість вільного вибору часу праці
Просторова	Варіативність дислокації працівника (офіс, дім тощо)	Можливість технічного забезпечення праці

Для працівників гнучка зайнятість передбачає роботу за: гнучким графіком, різними дислокацією робочого місця, юридичними формами працевлаштування, умовами винагороди, організації роботи, забезпеченістю інструментами роботи тощо.

Флексибілізація глобального ринку праці є характерною для трудових відносин за типом найманої праці. Але існує ще одна форма гнучкої зайнятості, яка передбачає економічну діяльність у статусі вільного підприємця. Прикладами такої гнучкої зайнятості є само-зайняті працівники та приватні підприємці. Малий бізнес, мікропідприємництво є перспективною альтернативою традиційній зайнятості, яка скорочується. За даними МОП 2019 року, частка підприємств малого бізнесу становила 27,3 %, забезпечуючи 20,7 % доданої вартості у світовій економіці, в той час як 2014 року аналогічні показники дорівнювали 26,8 % та 17,6 % відповідно [8].

Результати посилення цієї гнучкості, яка за оцінками охоплює вже близько половини зайнятості населення світу, виявляються у перевагах, що отримують роботодавці й працівники, дозволяючи роботодавцям підвищувати ефективність, продуктивність і конкурентоспроможність компаній, а працівникам забезпечуючи більшу ступінь свободи для виконання трудових, сімейних, громадських обов'язків, поєднуючи роботу з навчанням та іншими видами діяльності.

Разом з тим гнучка робота не є досконалою і має певні недоліки. Одні й ті самі ефекти можуть відігравати як позитивну, так і негативну роль для працівників і роботодавців (табл. 18.5).

Таблиця 18.5

Переваги та недоліки посилення гнучкості глобального ринку праці
для роботодавців і найманих працівників

Переваги	
Роботодавці	Працівники
1. Оптимізація людських ресурсів 2. Зниження витрат компаній 3. Підвищення ефективності бізнесу 4. Різноманітність й інноваційність колективу 5. Лояльність працівників 6. Легкість створення нових робочих місць 7. Можливість гнучкого співробітництва з фахівцями 8. Можливість тестування працівників	1. Можливість поєднання професійної роботи з сімейним життям, додатковою роботою чи навчанням 2. Свобода і самоконтроль 3. Менше стресу та краще самопочуття 4. Кращі можливості здобуття професійного досвіду 5. Можливість випробування своїх фахових навичок у галузі
Недоліки	
Роботодавці	Працівники
1. Відсутність стабільного колективу співробітників 2. Витрати на набір та навчання співробітників 3. Зниження лояльності колективу 4. Слабкий зв'язок менеджерів зі співробітниками гнучкої форми	1. Відсутність фінансової стабільності 2. Відсутність соціального захисту 3. Ускладненість доступу до навчання та професійного розвитку 4. Стрес і невпевненість через нестабільність зайнятості 5. Нижчий рівень винагороди 6. Обмежені можливості кар'єрного росту 7. Складність балансування між роботою та особистим життям (робота з дому)

Основні напрямки впливу цифровізації на глобальний ринок праці містяться в табл. 18.6.

Цифрові технології створюють ефект доповнення інструментів і методів передачі інформації про міжнародний ринок праці, традиційний його сегмент – праця за наймом, яка може бути заснована як на фізичній присутності працівника (з переїздом до країни роботодавця або роботі в іноземній компанії на Батьківщині), так і на віддаленій формі зайнятості. Інформація про вакансії поширюється через соціальні мережі та міжнародні платформи вакансій: LinkedIn, Layboard, Glassdoor, Monster, Xing, Angelco, Indeed тощо.

Таблиця 18.6

Основні напрямки впливу цифровізації на глобальний ринок праці

Фактор впливу	Зміст впливу	Ефект впливу
Швидке поширення інформації про працю і зайнятість на ринку через інтернет-платформи й соціальні мережі	Зменшення бар'єрів для доступу на ринок, зростання географічної мобільності робочої сили	Зростання попиту, пропозиції та конкуренції на ринку
Розвиток телекомунікацій та зв'язку	Покращення комунікацій між роботодавцями та працівниками з усього світу	Поширення віддалених видів трудової діяльності, зростання міжнародних зв'язків
Зростання робочих платформ та гіг-економіки	Поширення цифрових платформ і онлайн-ринків	Поширення участі у міжнародних проектах, розвиток гіг-економіки
Розвиток навичок та навчання	Зміна способів виконання роботи, зростання конкуренції на ринку	Високі вимоги до технологічних знань і навичок працівників
Роботизація та автоматизація різних сфер економіки	Трансформація структури попиту на працю і робочу силу	Зміни у вимогах до навичок та професій

В сучасних умовах технологічної трансформації світової економіки відбуваються суттєві зміни в технологіях виробництва товарів і послуг, формуються новітні моделі бізнесу й управління фінансами на усіх рівнях. Помітні зміни відбуваються на міжнародному ринку праці під впливом упровадження цифрових технологій в усі сфери життя, важливою складовою якого є праця та соціально-трудова відносини.

Цифрові технології створили зовсім новий сектор глобального ринку праці, пов'язаний з **платформною економікою**, яка надає можливість пошуку роботи і працевлаштування на міжнародних онлайн-платформах з можливістю віддаленої роботи (Lensa, Ladders, Behance, FlexJobs, Angellist, InfoJobs) і вільної роботи (Angellist Talent, Authentic Jobs, Contena, Freelancer, Virtual Vocations). На міжнародних онлайн-платформах є можливість самозайнятості, мікропідприємництва і розвитку бізнесу в сферах торгівлі (Amazon, Ebay, AliExpress), дистанційного навчання і самоосвіти (Shaw Academie, SkillShare, Udemy, LinkedIn Learning, Coursera), стартап-інвестування (Startup Network, Horizon Capital), торгівлі цифровою валютою (ByBit, OKX,

Kraken, KuCoin), транспортного перевезення (Uber, Bla-Bla-Car), оренди житла, оренди авто і обладнання (AirBnb) тощо [7].

Цифровізація перетворює передусім сам процес праці, який складається з виробничої технології та взаємодії між людьми на різних рівнях економічної діяльності та управління. Впровадження технологій автоматизації, роботизації та автономного виробництва за участю штучного інтелекту (ШІ) поширюється на сферу регламентованих виробничих операцій і відповідно сферу праці за встановленими правилами, яку можливо автоматизувати. Таким чином, праця для людей усе більшою мірою стає творчою, що вимагає інноваційного мислення, нетрадиційних, нестандартних підходів до вирішення виробничих завдань.

Водночас така праця вимагає інших форм зайнятості, більш вільних від традиційної форми найманої робочої сили, такої, що не пов'язана жорстко з регламентом робочого часу, графіком роботи, локацією робочого місця, статусом найманої праці, тобто гнучких форм зайнятості. Люди можуть працювати як в режимі офлайн, так і онлайн, а також займатися тимчасовою та контрактною роботою або знайти «гіг» роботу, що відноситься до безлічі класифікацій умовних домовленостей, зокрема фрілансерів, консультантів, волонтерів, артистів, та різних контрактних, тимчасових та частково зайнятих працівників. Саме ці тенденції у сфері зайнятості стимулювали розвиток гіг-економіки.

Гіг-економіка (гігономіка, gig economy) – це модель роботи, коли бізнес не наймає співробітників у штат, а залучає сторонніх спеціалістів для окремих проєктів та завдань, тобто коли співробітник (гіг-працівник) замість традиційної системи зайнятості з повним робочим днем в офісі в одній компанії обирає більш гнучку та незалежну роботу в гіг-економіці, яка забезпечує короткострокову та тимчасову зайнятість для різних роботодавців (компаній).

Опитування, проведене Upwork, онлайн-платформою для фрілансерів, показало, що 57 млн громадян США, або майже 17 % від загального населення США, були зайняті тимчасовою, проєктною або контрактною роботою у 2020 році [3].

Загалом за даними МОП, частка праці за наймом (залежної праці) скорочується, а частка більш вільної праці (незалежної праці – гнучкої, самозайнятості) зростає і оцінюється у 50 % зайнятих [12].

Розробка і впровадження нових технологій вимагають постійного освоєння і оновлення професійних знань і навичок, набуття досвіду діяльності в стрімко змінюваному економічному й інституційному просторі, що потребує від працівника професійно-кваліфікаційної мобільності, адаптивності і продуктивності. Цифровізація створює як нові можливості, так і виклики на глобальному ринку праці, призводить до швидкої та масштабної трансформації системи соціально-економічних відносин у країнах та регіонах світу (табл. 18.7).

Таблиця 18.7

Зміна соціально-трудових відносин внаслідок впливу цифровізації на глобальний ринок праці

<i>Соціально-економічні ризики на глобальному ринку праці, обумовлені цифровізацією</i>	
<i>Для працівників</i>	<i>Для роботодавців</i>
Зростання безробіття через вибуття попиту на застарілі професії та неактуальні трудові навички	Зростання дефіциту досвідчених фахівців і працівників з актуальними навичками
Поширення нестандартної соціально незахищеної зайнятості без гарантій	Невідповідність кадрового складу потребам нової економіки
Встановлення загального контролю за допомогою цифрових технологій	
Відставання розвитку цифрової інфраструктури	
<i>Соціально-економічні наслідки цифровізації на глобальному ринку праці</i>	
Основний вид роботи – участь у короткострокових проектах	
Основне джерело зайнятості – малий бізнес	
Створення нових платформ з професійного навчання та набуття досвіду задля зниження економічних ризиків	
Створення платформ з інформацією про роботу, проекти, завдання	
Поширення інфраструктури світового ринку праці	
Зростання трудових доходів через збільшення самозайнятості та малого бізнесу	
Більш жорсткі та складні умови праці для фахівців	

Наслідки цифровізації сфери праці і зайнятості можуть бути як позитивними – ширші можливості для трудової та підприємницької самореалізації особистості, можливість раціонального розподілу власного часу між працею, сімейними обов'язками, навчанням, відпочинком,

можливості самоосвіти, навчання, зростання професіоналізму, кар'єри, доходів тощо, так і негативними – зменшення економічної активності, зростання безробіття, зниження доходів, поглиблення соціальної нерівності, фінансові ризики на ринку праці тощо. Загальними наслідками цифровізації глобального ринку праці є зміна умов праці, форм зайнятості, правил найму і вивільнення працівників, трансформація професійної структури.

Сьогодні стан глобального ринку праці досяг високого рівня структурного дисбалансу, і, за оцінками, в майбутньому цей стан може стати нормою.

Структурний дисбаланс означає невідповідність професійно-кваліфікаційних структур попиту і пропозиції на глобальному ринку праці, передумовою якого виступають швидкі інформаційно-технологічні зміни у сферах виробництва товарів і надання послуг, а також у всіх сферах життя.

Цифровізація у поєднанні з несприятливими демографічними тенденціями та впливом пандемії Covid-19 посилюють дисбаланс на ринках праці країн, регіонів, усього світу, підвищуючи рівень безробіття в одних сферах і галузях та дефіцит кваліфікованих кадрів – в інших, можливим явищем стане втрата простих навичок роботи і брак пропозиції відповідної праці. Очікується дефіцит кваліфікованих працівників (талантів) у сфері комп'ютерних технологій, наукових досліджень, технічних розробок, інженерії, зростаючий попит на яких у зв'язку зі зростанням автоматизації не буде задоволеним.

У групах професій, які не передбачають значної автоматизації, які засновані на співчутливій людській взаємодії (охорона здоров'я, соціальні служби, вихователі, викладачі), попит на кваліфіковані людські навички також зросте. Такі людські здібності, як емпатія, креативність, емоційний інтелект, які неможливо відтворити за допомогою технологій, стануть більш цінними.

Цифрові технології усувають потребу в людях для виконання багатьох рутинних і адміністративних операцій та можуть створити нові робочі місця для розробників програмного забезпечення, аналітиків даних, тестувальників кібербезпеки та інших цифрових

спеціалістів, попит на яких зростає в усіх секторах. Усунення буденних, повторюваних завдань у юридичних, бухгалтерських, адміністративних професіях відкриває можливість для працівників освоїти більш стратегічні ролі.

Виживання та процвітання в епоху цифрових технологій ґрунтується на розумінні поточних змін, прогнозуванні майбутніх трансформацій і швидкому реагуванні для створення адаптивної, готової до майбутнього робочої сили, яка може підтримувати сильну та конкурентоспроможну економіку.

18.3. РИНОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ

Головною умовою соціально-економічного розвитку суспільства в сучасних умовах трансформації технологічної бази виробництва, інтелектуалізації глобальної економіки є нарощення людського капіталу. Саме він забезпечує вдосконалення та оптимальне використання всіх інших факторів виробництва.

Ключовою складовою людського капіталу є *інтелектуальні ресурси* – освічені, висококваліфіковані професійні кадри, творчі здібності, знання і уміння яких забезпечують можливості застосовувати творчий підхід до вирішення професійних завдань, генерувати нові знання, технології, бізнес-моделі тощо. Це науковці, дослідники, інженери, лікарі, викладачі тощо, які є розвиненим людським ресурсом, формування якого забезпечується державними, фірмовими, індивідуальними інвестиціями протягом певного періоду часу.

Через високий рівень кваліфікації інтелектуальні ресурси представляють велику цінність для держави і суспільства, тому держава є зацікавленою в їхньому формуванні та нарощенні. Зацікавленими в накопиченні інтелектуальних ресурсів сьогодні є практично всі країни світу, які або інвестують у національний людський капітал, або залучають кваліфікованих фахівців з-за кордону завдяки пропозиції привабливих міграційних програм.

Інтелектуальні кадри як правило є високо мобільними завдяки освіченості, передовому світогляду, міжнародному характеру сфери науки, освіти, досліджень. Мобільності фахівців сприяють наявні відмінності в економічному розвитку та потенціалі країн – привабливими серед них є регіони з більш ефективним використанням інтелектуального потенціалу та, відповідно, з вищою його оплатою з урахуванням ступеня віддачі від нього.

Наразі функціонує *глобальний ринок інтелектуальної праці* – ринок творчих (інтелектуальних) ресурсів, висококваліфікованих фахівців, науковців та продуктів їхньої праці, який сформувався, передусім, на основі міжнародної інтелектуальної міграції.

Міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів одержала назву *інтелектуальної міграції*, або «*відпливу умів*».

За даними OECD, частка інтелектуальної міграції в сучасній загальній міграції світу оцінюється приблизно в 25 % (50 млн осіб на 200 млн осіб) [10].

Особливістю сучасної міжнародної інтелектуальної міграції є її вкрай нерівномірний географічний розподіл. За останнє десятиліття усього п'ять країн у світі прийняли понад 50 % усіх кваліфікованих іммігрантів: США, Велика Британія, Німеччина, Канада та Австралія. Наразі близько 25 країн мають надлишок кваліфікованих кадрів, тоді як принаймні 64 країни мають дефіцит. Зокрема Бразилія, Китай, Японія та Республіка Корея сьогодні набагато менше інтегровані у світовий потік інтелектуальної міграції [10].

До процесів міжнародної інтелектуальної міграції сьогодні залучені країни світу в якості країн походження та приймаючих країн, що послаблює економічну міць і конкурентоспроможність перших та відповідно – посилює других. Внаслідок інтелектуальної міграції відбувається диференціація країн світу за рівнем інтелектуалізації економіки, підвищення його в країнах з більш привабливими умовами життя і професійної діяльності та зниження в країнах витоку. Таким чином, посилення загального ресурсного потенціалу однієї країни може відбуватися за рахунок послаблення іншої.

Існують наступні *форми інтелектуальної міграції*:

- виїзд на постійне місце проживання на загальних засадах;
- виїзд за рубіж у зв'язку з укладанням контракту;
- найм на роботу в іноземних або змішаних компаніях, на території країни походження;
- повна оренда закордонною фірмою наукового центру, установи країни походження за програмою та в інтересах іноземців.

Зазвичай у приймаючих країнах умови асиміляції висококваліфікованих працівників досить сприятливі, однак погіршення економічної ситуації може ці умови ускладнити.

Сучасна інтелектуальна міграція як соціальне явище пройшла у своєму розвитку кілька етапів відповідно до провідних тенденцій технологічного прогресу та міжнародно-політичних змін. На початку вона практично зводилася до виїзду фахівців з однієї країни до іншої і тому представлялася виключно як «відплив умів».

Перший етап такого «відпливу умів» розпочався після закінчення Другої світової війни та продовжувався приблизно до початку 1950-х років. У цей період із Німеччини до США виїхало або було вивезено кілька тисяч фахівців у галузі фізики, ракетобудування та багатьох прикладних спеціальностей, які були потрібні в американському військово-промисловому комплексі (ВПК).

Другий етап інтелектуальної міграції почався у 1950–1960-ті рр., коли обмін відбувався переважно між розвиненими країнами, центрами тяжіння для яких стали США, Канада і Австралія. У результаті лише США у стислий історичний термін отримали додатково не менше 100 тис. висококваліфікованих професіоналів у різних галузях, що прискорило темпи інноваційного розвитку американської економіки. У цей же час багато наукових шкіл Європи були ослаблені і лише через 15 років змогли відновити втрачений кадровий потенціал [6].

Третій етап переміщення висококваліфікованих фахівців тривав з початку 1960-х до кінця 1980-х років. Основний потік інтелектуальних мігрантів, як і раніше, прямував до США, Великої Британії, Канади та Австралії, однак більшість з них були вихідцями з азійських, латиноамериканських, а пізніше і африканських країн. Таким чином,

розвинені англомовні держави стали основними отримувачами додаткових інтелектуальних ресурсів, залучених із регіонів, що розвиваються. Втрата останніми висококваліфікованих кадрів посилила технологічну відсталість багатьох африканських і азійських держав, зашкодила створенню національних систем вищої освіти та їхній повноцінній участі в економічній глобалізації. Серед них Індія, Китай та Республіка Корея зуміли зберегти національні системи підготовки фахівців сучасного рівня та загалом ефективно компенсували втрати.

Четвертий етап інтелектуальної міграції почався з розпадом СРСР з початку 1990-х рр. і продовжується досі, охопивши не лише країни, що розвиваються, а й увесь постсоціалістичний світ, коли відбувся масовий виїзд вчених, технічних фахівців, творчої інтелігенції до США, Канади, ФРН, Ізраїлю. Як і у попередній період, країни витоку зазнали відчутних негативних наслідків, що проявилися у деградації сфер науки, досліджень, інноваційного розвитку, деіндустріалізації тощо.

Кінець 1990-х – початок 2000-х рр. продемонстрував суттєві зрушення в бік урізноманітнення процесів і наслідків інтелектуальної міграції. У конкуренції за перевагу в залученні інтелекту як носія і генератора сучасних наукових знань і високих технологій традиційно першість належить США, але у зв'язку зі швидким економічним розвитком у 1990-ті рр. зросла імміграція висококваліфікованих фахівців до Республіки Корея, Сінгапуру, Таїланду, Малайзії, Індонезії, Гонконгу, Китаю. З початку 2000-х рр. активно залучали висококваліфікованих фахівців не лише економічно розвинені, а й країни, що розвиваються, особливо Китай, Індія, Іран. На відміну від США та Німеччини, багато з них пред'являли попит на наукові кадри не лише вищої, а й середньої кваліфікації у галузях ядерних, хімічних, біологічних технологій так званого «подвійного» призначення.

Сучасний процес міжнародної інтелектуальної міграції розгортається під впливом таких *факторів*, як:

- кваліфікаційний дисбаланс у розвинених та динамічних країнах з групи тих, що розвиваються;

- інвестиційний дисбаланс між розвиненими та динамічними країнами, з одного боку, та країнами, що розвиваються, з іншого;
- зростання розриву між рівнями розвитку країн світу, за якого розвинені та динамічні країни з групи, що розвиваються, забезпечені конкурентоспроможними умовами підготовки і реалізації потенціалу кваліфікованих працівників;
- поширення і впровадження технологій Індустрії 4.0;
- загальна ситуація на національних ринках праці – тенденції зайнятості, пов'язані зі стабілізаційною грошово-кредитною політикою;
- геополітична напруга, регіональні військові конфлікти, що ускладнюють або унеможливають творчу діяльність тощо.

Так, мобільність наукових кадрів значною мірою залежить від галузі досліджень, що проявляється в інтенсивності міжнародного «відпливу умів». Наприклад, останні десятиліття демонстрували зацікавленість країн у фахівцях сфери інформаційних технологій. Водночас збільшується залучення молоді, науковців до міжнародного академічного обміну.

Стимулом до нарощення процесів міжнародної інтелектуальної міграції є значні інвестиційні кошти, що Китай, США та ЄС вкладають у високотехнологічні сектори економіки. Безпрецедентні суми в дослідження та розробки (R&D) інвестують Китай та розвинені країни. У 2022 р. сума світових інвестицій у сферу НДДКР становила 2,5 трлн дол. США, основна частка з якої – 70 % належала п'яти країнам, які інвестують у R&D найбільш інтенсивно: США, Китай, Японія, Німеччина та Республіка Корея [11].

Водночас багато з країн, що розвиваються, через бюджетну обмеженість та структурні виклики не мають достатнього фінансування промислового та інноваційного розвитку. Цей зростаючий технологічний розрив ускладнює можливості країн, що розвиваються, зміцнювати свій виробничий потенціал, у тому числі й за рахунок кваліфікованих кадрів, які через неефективне використання у своїй країні поповнюють ряди потенційних інтелектуальних емігрантів.

Важливим фактором є загальна ситуація на національних ринках праці, яка склалася під впливом пандемії COVID-19. Глобальний ринок праці відновився досить швидко, і в багатьох країнах рівень безробіття у 2023 р. був нижчим за допандемійний. Однак серед країн, що розвиваються, рівень безробіття впав у Бразилії, Китаї та Туреччині, а в країнах Західної Азії та Африки залишався високим. Отже, в найближчій перспективі ситуація на ринку праці в багатьох країнах, що розвиваються, може погіршитися, зростуть ризики зайнятості, що ймовірно створить нові міграційні потоки.

Сучасні інформаційні технології сприяли появі нової форми міграції, коли висококваліфіковані працівники у своїй країні продають свої послуги інтелектуальної праці роботодавцю з-за кордону дистанційно. Це фактично міграція праці при збереженні колишнього місця перебування й проживання фахівця. Період карантинних обмежень під час пандемії COVID-19 дала поштовх онлайн-діяльності, в перших рядах якої знаходяться найбільш освічені активні висококваліфіковані фахівці та підприємці сфери послуг, серед яких помітним є поширення гуманітарних, ділових, маркетингових, фінансових та інших видів діяльності та бізнес-моделей.

Сучасним фактором, що прискорює загальну міграцію, а у її складі інтелектуальну міграцію, є активізація геополітичних процесів на тлі міжнародно-політичних протиріч. Інтелектуальна творча діяльність, як і економічний розвиток, потребують миру, політичної, економічної та соціокультурної стабільності. Через регіональні військові конфлікти збільшується кількість біженців, серед яких є частка інтелектуальних ресурсів, які в мирний час залишилися б у своїх країнах.

Проблемним аспектом міжнародної інтелектуальної міграції виступає оцінка її соціально-економічних наслідків для країн походження та приймаючих країн.

Традиційний підхід зазвичай ґрунтується на позитивних (виграшах) та негативних (втратах) результатах цієї міграції для обох груп країн. Згідно з нею, країни, що залучають висококваліфікованих

фахівців, виявляються у виграші, а країни походження більшою мірою потерпають від втрат, водночас отримуючи деякі вигоди (табл. 18.8).

Таблиця 18.8

Наслідки інтелектуальної міграції людського капіталу

Позитивні	Негативні
Наслідки для країн походження	
– розширення можливостей реалізації інтелектуального потенціалу; – інтеграція науковців у світовий освітній, науковий та дослідницький простір; – збагачення суспільного життя соціокультурним досвідом; – збільшення кількості наукових досягнень; – поліпшення комунікації; – збільшення ділових зв'язків; – трансфер технологій через фахівців	– втрата віддачі від інвестицій в підготовку та розвиток кадрів високої кваліфікації; – зниження рівня національного інтелектуального потенціалу; – втрата інноваційного потенціалу країни; – дефіцит науково-технічних кадрів високої кваліфікації; – втрати у сфері наукових досліджень, розробок, нових технологій; – втрати у сфері національної професійної підготовки кадрів
Наслідки для приймаючих країн	
– нарощення інтелектуального потенціалу, зокрема наукового і дослідницького; – свіжі ідеї та культурне різноманіття сприяють творчому розвитку та інноваціям; – зростання економічної активності, підприємницької ініціативи; – економія витрат на підготовку кадрів високої кваліфікації; – підвищення продуктивності суспільного виробництва	– залежність від імпорту робочої сили компаній, проектів, галузей; – втрата контролю на ринку праці через високий попит і дефіцит імпорту інтелектуальних ресурсів

Дійсно, «відплив умів» завдає велику шкоду інтелектуальному потенціалу країни походження. Проблема полягає не стільки в кількості, скільки в якості й значенні виїжджаючих фахівців. Еміграція провідного співробітника може паралізувати роботу всього творчого колективу. Країна походження не тільки губить коштовний науковий потенціал, але й змушена готувати заміну тим, хто виїхав, робити додаткові інвестиції в освіту й професійну підготовку. Крім того, звужується сфера поширення інновацій на всіх напрямках

науки, техніки та культури. Виробничий потенціал держави на десятиліття позбавляється можливостей поступального зростання.

Суттєвими є також втрати соціально-політичного значення, такі як: розмивання середнього класу, ускладнення процесів громадського управління, послаблення стійкості демократичних інститутів, що веде до поглиблення і загострення проблем соціальних негараздів у країнах походження інтелектуальних мігрантів.

З іншого боку, за деякими оцінками, в США у 2000-х рр. дохід від залучення одного «середнього» вченого-гуманітарія становив 230 тис. дол. США, вченого в області суспільних наук – 235 тис. дол. США, інженера – 253 тис. дол. США, лікаря – 646 тис. дол. дол. США, внаслідок чого економія витрат у сфері освіти й наукової діяльності досягла близько 15 млрд дол. США. У цей період дохід, який одержала економіка Канади від роботи кваліфікованих емігрантів, був у сім разів, а економіка Великої Британії – у три рази більшим їхньої допомоги країнам, що розвиваються. З іншого боку, за останні двадцять років прямі й непрямі втрати країн, що розвиваються, від інтелектуальної міграції оцінюються більше ніж у 30 млрд дол. США [4].

Іммігранти стимулюють інновації безпосередньо через підприємницьку чи винахідницьку діяльність, або у співпраці з місцевими працівниками в різних галузях.

У списку Fortune 500 до 45 % усіх компаній були засновані іммігрантом або дитиною іммігранта, а 50 із 91 стартап-компанії вартістю понад 1 млрд дол. США мали принаймні одного засновника-іммігранта. До 30 % приросту продуктивності праці на душу населення у США з 1970-х рр. зумовлені кваліфікованими іммігрантами. Станом на сьогодні понад 3 млн іммігрантів стали підприємцями, створивши загалом 8 млн робочих місць [6].

При цьому іммігранти створюють інноваційний ефект також у країнах походження, реінвестуючи капітал у продуктивні ідеї після повернення додому. Прикладами є розвиток ІТ-індустрії в Індії завдяки навчанню та розвитку іммігрантів індійського походження в ІТ-сфері США, створення індійської універсальної системи цифрових паспортів Aadhaar, цифрової бази даних, що забезпечує роботу державних

і приватних служб командою індійських фахівців, що повернулися до Індії з Силіконової долини.

Важливим засобом отримання позитивного ефекту від інтелектуальної міграції є грошові перекази. Спільно з прикладом особистого успіху кваліфікованих кадрів, оснований на цінності освіти, грошові перекази є ефективним засобом підтримки інвестицій в освіту, що сприяє економічному зростанню в країнах походження.

Таким чином, сучасна інтелектуальна міграція одночасно є як фактором, так і результатом процесів глобалізації, тому її масштаби зберігатимуться на високому рівні. Перспективи ж зростання взаємних ефектів для країн походження і прибуття, а також глобальної економіки в цілому залежать від лібералізації міграційної політики країн на основі сучасних інформаційних технологій.

18.4. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ

Міжнародна міграція робочої сили здійснювалася стихійно, але з часом масштаби і наслідки міграції набули такого значення, що виникла потреба в регулюванні цього процесу. Кожна країна самостійно, на основі відповідного національного законодавства визначає свою міграційну політику та співпрацює з іншими країнами і міжнародними організаціями у цій сфері.

Міграційна політика — це комплекс законодавчих, організаційних, економічних заходів, спрямованих на регулювання в'їзду до країни і виїзду з країни населення і, зокрема, робочої сили.

Політика держави в галузі міграції трудових ресурсів включає два напрямки: **імміграційний**, що регулює прийняття іноземних громадян, та **еміграційний**, який регулює порядок виїзду громадян з країни і забезпечує захист прав емігрантів за кордоном.

Процеси міжнародної трудової міграції регулюються як державою, так і міжнародно-правовими актами. В основі регулю-

вання цього процесу лежать дві протилежні тенденції: з одного боку, дотримання принципів відкритої економіки вимагає від держави підтримку вільного переміщення населення, а з іншого – реальна обстановка в країні змушує застосовувати різного роду заборони й обмеження.

Загальна декларація прав людини, прийнята ООН 10 грудня 1948 року, проголошує вільний вибір місця проживання і роботи як основне право людини. Проте реальні умови кожної країни диктують розробку національної міграційної політики. Державне регулювання експорту робочої сили спрямоване як на захист прав працівників-мігрантів у країнах, які застосовують іноземну робочу силу, так і на відшкодування витрат від виїзду національної робочої сили за кордон.

Імміграційна політика передбачає певні вимоги до рівня освіти, стажу роботи, до здоров'я, віку, політичного і соціального світогляду іммігранта. Приймаюча країна, як правило, обмежує тривалість перебування іноземних працівників у країні, вимагає проходження процедури підтвердження рівня освіти, кваліфікації, володіння мовою приймаючої країни тощо. Залежно від національного складу приймаючої країни може враховуватися і національність іммігранта.

Загалом національна політика здійснюється на основі загальних принципів, що передбачають: обмеження в'їзду низькокваліфікованої робочої сили, боротьбу із нелегальною імміграцією; уніфікацію національних правових норм щодо іноземців, що знаходяться на території країн-імпортерів робочої сили.

Для приймаючих країн важливими є питання, пов'язані з управлінням та контролем над міграційними потоками. У цьому сенсі в різних країнах міграційні системи, що регулюють потоки трудової міграції, проводять міграційну політику, що поділяється на два основні види: регулювання короткострокового перебування іноземців для задоволення пікового попиту в сезонній зайнятості та регулювання довгострокового перебування, пов'язаного з міграцією робочої сили.

Тому *імміграційна політика включає два напрямки*:

1) *Створення відповідних умов для тимчасових іммігрантів*:

- організація безкоштовних служб для допомоги іммігрантам та забезпечення їх необхідною достовірною інформацією;
- дозвіл переводити на батьківщину заробіток та заощадження іммігрантів;
- організація найму, розміщення та умов праці іммігрантів, організація відповідних медичних служб;
- дозвіл на ввезення іммігрантами особистого майна, робочих інструментів та обладнання;
- забезпечення можливості для іммігранта отримати освіту або підвищити кваліфікацію в країні перебування, рівний з громадянами приймаючої сторони доступ до здобуття освіти;
- проголошення рівності мігрантів з громадянами країни перебування на рівні мінімальної заробітної плати тощо.

2) *Обмежувальні заходи для постійних іммігрантів*:

- жорсткі вимоги до рівня освіти, виробничого досвіду (стаж роботи за спеціальністю) іммігрантів, які щорічно оновлюються;
- вікові обмеження;
- вимоги медичного, соціального та політичного характеру (наприклад, особам, які мають судимість, дозвіл на в'їзд не надається);
- встановлення імміграційної квоти аж до повного закриття в'їзду;
- вимоги щодо кваліфікації та спеціальності;
- встановлення терміну на пошук роботи, після закінчення якого іммігрант повинен повернутися на батьківщину;
- право безкоштовного від'їзду іноземним робітникам;
- вимога при оформленні в'їзної візи оформляти згоду на повернення;
- масове насильницьке виселення іммігрантів, особливо тих, що здатні створювати «загрозу громадському порядку» чи «національній безпеці»;

- підписання угод кількома країнами, які дозволяють вільне переміщення між учасниками угоди та значно ускладнюють в'їзд із країн, які не є учасницями (Шенгенська угода);
- вимоги до підприємців, які наймають іноземців, довести, що в цій країні немає відповідного працівника, тому він запрошує мешканця з іншої країни тощо.

Для регулювання процесу імміграції використовується **імміграційна квота** – обмежена кількість іноземних працівників, які можуть в'їхати до країни протягом певного терміну. Квота може встановлюватися для всієї країни в цілому, диференціюватися за галузями, підприємствами, країнами походження іммігрантів, розподілятися за різними їхніми категоріями. Обмеження на в'їзд іноземців може досягатися і за рахунок законів про професії і посади, які не можуть обіймати іноземці.

Крім адміністративних, використовуються економічні методи регулювання. Наприклад, відповідно до вимог деяких країн фірми мають право приймати іноземців по досягненні певного обсягу продажів або після внесення певної суми до бюджету, приватні особи можуть в'їхати в країну, якщо вони інвестують в економіку приймаючої країни певну суму тощо.

У даний час у країнах-імпортерах робочої сили склалася система заходів державного регулювання імміграції, яка включає в себе законодавство про юридичний, політичний і професійний статус іммігрантів, національні служби імміграції, а також міждержавні угоди з питань міграції.

Тобто державна міграційна політика визначається гостротою проблеми міжнародної міграції, швидкістю та масштабами поширення спричинених нею криз, засобами подолання негативних наслідків.

На міжнародному рівні діяльність національних імміграційних служб координується **Системою постійного спостереження за міграцією** (*Continuous Reporting System on Migration, SOPEMI*), створеною країнами-членами ОЕСР, що є єдиним у своєму роді інструментом моніторингу міграційних потоків та політики.

Більшість країн застосовує вибірковий метод при регулюванні імміграції. Суть цього методу полягає в тому, що держава не перешкоджає в'їзду тих категорій працівників, які потрібні в даній країні, і обмежує в'їзд усіх інших. Перелік бажаних іммігрантів кожна держава визначає з урахуванням певної економічної, демографічної, соціальної та політичної ситуації в країні в той чи інший період.

Поряд з державним апаратом вербування іноземних працівників у багатьох країнах існує інститут приватних посередників – фірм або приватних осіб, які, отримавши від державних органів ліцензію на даний вид діяльності, займаються підбором кадрів для роботи за кордоном. Держава контролює діяльність подібних фірм, щоб уникнути зростання нелегальної імміграції.

Великою проблемою залишається нелегальна міграція, яка має тенденцію до зростання, спричинена як самими іммігрантами, так і роботодавцями в приймаючих країнах, які намагаються отримати найбільші прибутки від використання іноземної робочої сили, не витрачаючи кошти на податки, страхування та інші обов'язкові платежі, що супроводжують легальний найм.

Еміграційна політика особливо розвинена у тих країнах, де експорт робочої сили є важливим елементом економічного розвитку. Основою еміграційної політики є регулювання трьох фаз еміграційного циклу, включаючи виїзд робочої сили з країн, перебування за кордоном і повернення на батьківщину.

Державне регулювання експорту робочої сили спрямоване на: захист прав, протидію дискримінації працівників-емігрантів у приймаючих країнах, а також на відшкодування втрат від виїзду національної робочої сили за межі країни.

Еміграційна політика передбачає такі заходи держави:

- заохочення еміграції у разі надлишкової пропозиції на ринку праці і стримування її (аж до заборони) в разі нестачі робочої сили;
- запровадження податку за «відплив умів», щоб компенсувати державні вкладення в емігрантів;

- прийняття нормативних актів, що сприяють надходженню валютних коштів від емігрантів;
- створення державою високоприбуткових галузей, що мають стримувати експорт робочої сили;
- контроль за забезпеченням для емігрантів за кордоном відповідного рівня життя;
- стимулювання придбання або підвищення професійної чи освітньої підготовки емігрантів за кордоном тощо.

Сучасну міграційну ситуацію в світі визначають насамперед країни – основні імпортери робочої сили. Це США і Канада, країни-члени ЄС, Австралія, деякі країни Близького Сходу, Ізраїль та ПАР. Але в сучасних умовах на глобальному ринку праці зростає роль країн-експортерів робочої сили. Останні, проводячи відповідну еміграційну політику, регулюють масштаби і якісний склад емігрантів; укладають двосторонні угоди, що передбачають певні економічні й соціальні гарантії для емігрантів; організують за кордоном представництва для здійснення контролю за виконанням міжнародних угод із трудової міграції; проводять державне ліцензування фірм, що займаються наймом громадян для роботи за кордоном тощо.

Загалом удосконалення і розвиток регулювання міжнародної міграції робочої сили відбувається протягом тривалого часу. В наш час регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснюється на різних рівнях за допомогою різних методів і форм, міжнародними організаціями, міжурядовими угодами, що дає змогу досягти мети, яку ставлять як країни походження, так і країни перебування.

На національному рівні регулювання міжнародної міграції здійснюється, перш за все, через національне законодавство, проведення міграційної політики, діяльність національних міграційних служб.

До загальних ***методів регулювання міжнародної міграції робочої сили на національному рівні*** належать:

- 1) ***адміністративно-правові***, які включають:
 - законодавство про юридичний, політичний і професійний статуси іммігрантів;

- національні міграційні служби, які здійснюють контроль за в'їздом іммігрантів до країни, видачу дозволу на перебування іммігрантів у країні та на роботу, заключають міжурядові угоди з регулювання міграції робочої сили;

2) **економічні**, які включають:

- вербування іноземних робітників на основі таких стимулів, як надання роботи, порівняно високий рівень заробітної плати, житлові умови, отримання кваліфікації й освіти, медичне обслуговування тощо;

- залучення приватних посередників до вербування іммігрантів;

- видання ліцензій (дозволу) вербування робітників за кордоном.

Однак якщо національного регулювання міжнародної міграції робочої сили було достатньо в доглобалізаційний період, то в глобальній економіці окрема держава поза зв'язками з іншими країнами результатів досягти не може. Мігранти перебувають у системі координат як мінімум двох правових систем: країни свого громадянства та країни докладання своєї робочої сили, тому сфера регулювання норм та процедур їхнього виїзду з однієї країни та в'їзду до іншої – це сфера міждержавних відносин.

За сучасних масштабів міжнародної міграції двосторонні угоди стали малоефективними, і тому основну роль почали відігравати багатосторонні угоди і нормативні акти на міжнародному рівні. Сьогодні існує безліч міжнародних угод, правових актів, приєднуючись до яких, країни беруть на себе зобов'язання дотримуватися норм міжнародного права.

Необхідність управління міжнародною міграцією робочої сили зростає під впливом глобалізації та посилення протиріч і проблем як у країнах походження мігрантів, так і в країнах їхнього перебування, в країнах транзиту, а також у світовій спільноті в цілому. Міжнародна міграція набула глобального характеру і є явищем, що зростає за масштабами складності, яке вимагає скоординованої політики міжнародного співтовариства.

Міжнародний рівень є сукупністю заходів країн світу щодо регулювання міжнародної міграції в межах світового співтовариства.

Останнім часом у міграційній політиці відбуваються значні зміни, які відбивають актуальні тенденції в міграційних процесах під впливом загострення проблеми дефіциту робочої сили в розвинених країнах, а також проблеми збільшення вимушеної міграції через події в країнах, які обмежують права людей, загрожують безпеці життєдіяльності та життю людей. До таких належать збройні конфлікти, локальні війни, природні і антропогенні катастрофи. Ці причини обумовлюють гуманітарну міграцію, тобто переміщення людей, що знаходяться у кризовій ситуації, в'їжджають до країни без дозвільних документів, просять про захист та надання притулку, згідно з міжнародним правом надання захисту.

Сьогодні на вирішення проблем міжнародної міграції **на міжнародному рівні** спрямована діяльність найбільших міжнародних організацій:

- **Міжнародної організації праці (МОП) (International Labor Organization – ILO)** – спеціалізована установа ООН, міжнародна організація, що налічує 187 держав-членів, яка займається питаннями регулювання трудових відносин. Основними цілями діяльності є сприяння соціально-економічному прогресу, підвищення добробуту та покращення умов праці людей, захист прав людини;

- **Міжнародної організації з міграції (МОМ) (International Organization for Migration, IOM)** – міжурядова установа, що включає 173 держави-члени і співпрацює з урядами, іншими міжнародними організаціями та громадськими об'єднаннями з метою забезпечення всюди у світі впорядкованого переміщення біженців та інших осіб, які потребують допомоги у сфері міжнародної міграції;

- **Департаменту з економічних та соціальних справ ООН (UN Department of Economic and Social Affairs)** – є частиною Секретаріату ООН, забезпечує перетворення глобальних стратегій в економічній, соціальній та екологічній сферах на конкретні дії на національному рівні;

- **Фонду ООН в області народонаселення** (*United Nations Population Fund*) – орган ООН, який здійснює керівництво оперативною діяльністю системи ООН у галузі народонаселення, що сприяє країнам, що розвиваються, у пошуку демографічних рішень;
- **Управління верховного комісара ООН з прав людини** (*Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights*) – агентство ООН, яке стежить за дотриманням та захистом прав людини, які гарантуються Загальною декларацією прав людини;
- **Управління верховного комісара ООН у справах біженців** (*United Nations High Commissioner for Refugees*) – організація системи ООН, що займається наданням допомоги біженцям.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародний ринок праці; глобальний ринок праці; платформна економіка; гіг-економіка; сегментація міжнародного ринку праці; флексибілізація зайнятості; «відплив умів»; інтелектуальна міграція; імміграційна політика; еміграційна політика.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Визначте поняття «міжнародний ринок праці» та «світовий ринок праці».
2. Назвіть основні фактори, що впливають на міжнародний ринок праці.
3. Назвіть сучасні тенденції на світовому ринку праці.
4. Схарактеризуйте основні тенденції зайнятості та безробіття в сучасних умовах.
5. В чому полягає актуальна проблема дисбалансу на світовому ринку праці?
6. Назвіть основні тенденції на міжнародному ринку праці, що стали помітними в умовах цифровізації.
7. Назвіть причини міжнародної інтелектуальної міграції.
8. Назвіть економічні ефекти інтелектуальної міграції для країн походження та приймаючих країн.

9. Назвіть причини і наслідки нелегальної міграції.

10. У чому полягають цілі національної політики з регулювання міграції для різних груп країн?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Виїзд громадян за кордон країни походження – це:

- а) експорт робочої сили;
- б) мобільність робочої сили;
- в) репатріація робочої сили;
- г) імпорт робочої сили.

2. В'їзд громадян інших держав до країни – це:

- а) експорт робочої сили;
- б) мобільність робочої сили;
- в) репатріація робочої сили;
- г) імпорт робочої сили.

3. До якого критерію відносяться такі сегменти у структурі глобального ринку праці, як формальний, неформальний, легальний:

- а) галузева спеціалізація;
- б) сектор економіки;
- в) статус робітника;
- г) кваліфікація робочої сили.

4. До якого критерію відносяться такі сегменти у структурі глобального ринку праці, як висококваліфіковані працівники, кваліфіковані працівники, некваліфіковані працівники:

- а) галузева спеціалізація;
- б) сектор економіки;
- в) статус робітника;
- г) кваліфікація робочої сили.

5. До якого критерію відносяться такі сегменти у структурі глобального ринку праці, як основна та додаткова робота (сумісництво):

- а) галузева спеціалізація;
- б) сектор економіки;
- в) статус робітника;
- г) кваліфікація робочої сили.

6. Модель роботи, коли бізнес не наймає співробітників у штат, а залучає сторонніх спеціалістів для окремих проєктів та завдань, – це:

- а) глобальна економіка;
- б) гіг-економіка;
- в) платформна економіка;
- г) соціальна економіка.

7. Економіка, яка надає можливість пошуку роботи і працевлаштування на міжнародних онлайн-платформах з можливістю віддаленої роботи, – це:

- а) глобальна економіка;
- б) гіг-економіка;
- в) платформна економіка;
- г) соціальна економіка.

8. Напрямок впливу цифровізації на глобальний ринок праці є:

- а) розвиток телекомунікацій та зв'язку;
- б) розвиток навичок та навчання;
- в) роботизація та автоматизація різних сфер економіки;
- г) всі відповіді правильні.

9. Політика, яку проводить приймаюча країна щодо мігрантів, – це:

- а) імміграційна;
- б) еміграційна;
- в) економічна;
- г) соціальна.

10. Політика, яку проводить країна походження мігрантів, – це:
- а) імміграційна;
 - б) еміграційна;
 - в) економічна;
 - г) соціальна.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
2. Міжнародна економіка : навч. посібник / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
3. Freelance Forward Economist Report – Upwork. URL : <https://www.upwork.com/research/freelance-forward-2021>
4. Harnoss J. D., Schwarz A., Reeves M., Candelon F. Innovation Without Borders. The Power of Human Migration in the 21st Century. MAY 21, 2021. – Boston Consulting Group. URL : <https://www.bcg.com/publications/2021/how-global-migration-drives-innovation>
5. Hoteit L., Perapechka S., El Hachem M. Alleviating the Heavy Toll of the Global Skills Mismatch. URL : <https://www.bcg.com/publications/2020/alleviating-the-heavy-toll-of-the-global-skills-mismatch>
6. New American Fortune 500 in 2019: Top American Companies and Their Immigrant Roots. – New American Economy. URL : <https://data.newamericaneconomy.org/en/fortune500-2019/>
7. Rose-Collins F. Топ онлайн-платформ для пошуку роботи. URL : <https://www.ranktracker.com/uk/blog/top-5-online-job-search-platforms/>
8. Small matters. Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs. Report ILO 2019. 58 P. URL : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_723282.pdf

9. Strack R., Baier J., Marchingo M., Sharda Sh. The Global Workforce Crisis: \$10 Trillion at Risk. – Boston Consulting Group. URL: <https://www.bcg.com/publications/2014/people-organization-human-resources-global-workforce-crisis>
10. Trends in International Migration. International Migration Outlook 2023. – OECD. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/trends-in-international-migration_20746873
11. World economic situation and prospects for 2024. – United Nation. Department of Economic and Social Affairs. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP_2024_Web.pdf
12. World Employment and Social Outlook. Trends 2024 – ILO URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_908142.pdf
13. World Migration Report 2022. – IOM. URL: <https://worldmigrationreport.iom.int/>

РОЗДІЛ 7

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 19.1. *Національні та міжнародна валютно-фінансова системи: сутність та елементи*
- 19.2. *Світовий фінансовий ринок: функції та сегменти*
- 19.3. *Класифікація суб'єктів світового фінансового ринку*
- 19.4. *Міжнародні організації з регулювання валютно-фінансових відносин*

19.1. НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМИ: СУТНІСТЬ ТА ЕЛЕМЕНТИ

Національна валютно-фінансова система є складною сукупністю фінансових інститутів, ринків, інструментів та методів, які забезпечують мобілізацію, розподіл та використання фінансових ресурсів у межах певної країни.

Основною *метою національної валютно-фінансової системи* є забезпечення ефективного функціонування економіки, стимулювання інвестиційної активності, підтримка макроекономічної стабільності та сприяння економічному зростанню.

Елементами національної валютно-фінансової системи є такі:

1. Фінансові інститути.

Національна валютно-фінансова система складається з різних фінансових інститутів, кожен з яких виконує специфічні функції, сприяючи стабільності та розвитку економіки, а саме:

1.1. **Центральний банк** – є головним фінансовим інститутом, який виконує роль регулятора фінансової системи країни. Він має виключне право на емісію національної валюти та здійснення грошово-кредитної політики.

1.2. **Комерційні банки** – є фінансовими посередниками, які приймають депозити та надають кредити, здійснюючи широкий спектр фінансових послуг для населення та бізнесу.

1.3. **Страхові компанії** – є фінансовими інститутами, що надають послуги страхування, забезпечуючи захист від різних ризиків і сприяючи стабільності бізнесу та добробуту населення.

1.4. **Пенсійні фонди** – є фінансовими інститутами, які накопичують кошти для виплати пенсій та інших соціальних виплат у майбутньому.

1.5. **Інвестиційні компанії та фонди** – залучають кошти від інвесторів для вкладення у різні фінансові інструменти з метою отримання прибутку.

Інвестиційні фонди – це підприємства, які вкладають кошти в різні форми інвестицій. Вони продають **акції фондів** – цінні папери, які представляють попит на частину активів фонду. Отримані таким чином гроші спрямовуються в інвестиції, такі як цінні папери або нерухомість. Після вирахування комісійних доходи фондів передаються інвесторам.

Відкриті інвестиційні фонди надають своїм інвесторам можливість викупити акції фонду, які вони випустили, на першу вимогу зазвичай кожного торгового дня. Закриті інвестиційні фонди не надають такої можливості. Інвестиційні фонди зменшують ризик, з яким стикаються їхні інвестори, інвестуючи в різні активи (так звана **диверсифікація**). Їхня інвестиційна діяльність може бути зосереджена на цінних паперах (наприклад, акціях та облігаціях) або нерухомості. Фонди грошового ринку інвестують у короткострокові активи, які часто розглядаються як продукти, що конкурують з банківськими депозитами.

Хедж-фонди – це інвестиційні фонди, діяльність яких регулюється менш жорстко. Вони можуть інвестувати в активи, які інвестори можуть використовувати для хеджування цінкових втрат, а також можуть використовувати всі види фінансових інструментів для реалізації

ризикованих інвестиційних стратегій, які приносять високу дохідність, але також можуть призвести до значних втрат.

Біржові фонди (*Exchange Traded Fund – ETF*) – це інвестиційні фонди, які відстежують індекс, наприклад, DAX, тому вони не приймають активних інвестиційних рішень. Оскільки з їхнього боку потрібно менше зусиль, їхні витрати нижчі, ніж у традиційних інвестиційних фондів, їхні акції торгуються на фондовій біржі і піддаються звичайному ринковому ризику.

2. Фінансові ринки.

Фінансові ринки є важливими складовими національної валютно-фінансової системи, забезпечуючи ефективний розподіл фінансових ресурсів, ліквідність та стабільність.

Основними типами фінансових ринків є:

2.1. Ринок цінних паперів – є платформою для купівлі та продажу фінансових інструментів, таких як акції, облігації, пайові сертифікати та інші деривативи. Складається з первинного та вторинного ринків.

2.2. Валютний ринок (Forex) є глобальним децентралізованим ринком для обміну іноземних валют. Це один з найбільших і найліквідніших ринків у світі.

2.3. Грошовий ринок – є сегментом фінансового ринку, на якому здійснюються операції з короткостроковими фінансовими інструментами (казначейські векселі, депозитні сертифікати, комерційні папери та міжбанківські кредити). Характеризується високою ліквідністю та низьким ризиком.

Всі ринки взаємодіють між собою, забезпечуючи комплексний механізм для ефективного функціонування фінансової системи, підтримання економічної стабільності та розвитку.

3. Фінансові інструменти.

Фінансові інструменти є ключовими елементами валютно-фінансової системи, забезпечуючи засоби для зберігання та передачі вартості, управління ризиками та залучення капіталу:

3.1. Цінні папери:

Акція – цінний папір без визначеного часу обігу, що засвідчує участь його власника у статутному капіталі акціонерного товариства, дає

власникові право на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна в разі ліквідації товариства.

Є дві основні категорії акцій: звичайні (*common shares*) та привілейовані (*preferred shares*).

Тільки власники звичайних акцій мають право голосу на загальних зборах акціонерів, що дозволяє впливати на прийняття рішень компанії; на частку в капіталі компанії, а також на отримання дивідендів, у залежності від рівня прибутковості компанії.

Облігація – це цінний папір, який засвідчує внесення її власником грошей, визначає відносини позички між ним і емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у встановлений умовами розміщення строк і виплатити дохід.

Існують державні, муніципальні та корпоративні типи облігацій.

Облігації надають інвесторам фіксований дохід у вигляді купонних виплат.

Облігації мають встановлений термін погашення, після закінчення якого інвесторам повертається номінальна вартість облігації.

Похідні (деривативи) – фінансові інструменти, що засвідчують домовленість сторін, спрямовану на встановлення прав та обов'язків відносно базового активу, у вигляді строкових контрактів та похідних цінних паперів.

Основні типи деривативів включають строкові контракти (ф'ючерсні контракти (ф'ючерси); опціонні контракти (опціони); форвардні контракти (форварди); свопові контракти (свопи) та похідні цінні папери (опціонні сертифікати; фондові варанти)).

Вартість деривативів залежить від базових активів, таких як акції, облігації, валюти або товари.

3.2. **Кредити та депозити.**

Банківські кредити – включають споживчі кредити, бізнес-кредити, іпотечні кредити тощо.

Кредити мають фіксовані або змінні відсоткові ставки.

Кредити можуть бути короткостроковими, середньостроковими або довгостроковими.

Депозити включають такі види, як поточні рахунки, ощадні рахунки та строкові депозити.

Депозити можуть мати фіксовані або змінні відсоткові ставки.

Поточні рахунки є високоліквідними, тоді як строкові депозити мають обмеження на зняття коштів.

3.3. **Страхові поліси.**

Договори страхування життя включають страхування на випадок смерті, накопичувальне страхування життя, змішане страхування життя. Поліси забезпечують виплати бенефіціарам у разі смерті застрахованої особи або досягнення нею певного віку.

Договори страхування майна включають страхування житла, автомобіля, комерційного майна.

Поліси покривають збитки від пожежі, крадіжки, природних катастроф та інших ризиків.

Договори страхування здоров'я включають медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування на випадок критичних захворювань.

Поліси покривають витрати на лікування, госпіталізацію та реабілітацію.

4. **Регулюючі органи.**

Регулюючі органи є ключовими елементами фінансової системи, що забезпечують стабільність, прозорість і ефективність фінансових ринків та інститутів, у т.ч.:

4.1. **Центральні банки**, які часто мають певний рівень незалежності від уряду для забезпечення об'єктивності у прийнятті рішень щодо грошово-кредитної політики, монопольне право на емісію національної валюти та виступають в ролі кредитора останньої інстанції (надають ліквідність банкам).

4.2. **Фінансові регулятори** часто спеціалізуються на окремих секторах фінансового ринку, таких як ринок цінних паперів, страхування, пенсійні фонди тощо.

Для забезпечення об'єктивності та ефективності у виконанні своїх функцій, фінансові регулятори можуть мати певний рівень незалежності від уряду та політичного впливу.

Фінансові регулятори мають повноваження встановлювати нормативні вимоги та правила для учасників фінансового ринку.

Ці регулюючі органи виконують критично важливі функції, що забезпечують стабільність та ефективність національної фінансової системи. Вони регулюють діяльність фінансових інститутів, захищають інтереси споживачів фінансових послуг, сприяють прозорості та стабільності фінансових ринків, а також здійснюють моніторинг та нагляд за дотриманням нормативних вимог.

Міжнародна валютно-фінансова система включає сукупність фінансових інститутів, ринків, інструментів і механізмів, які забезпечують рух фінансових ресурсів між країнами.

Вона відіграє ключову роль у підтримці світової економічної стабільності, сприяє глобальній торгівлі та інвестиціям, забезпечує ефективний розподіл ресурсів на міжнародному рівні.

Елементами міжнародної валютно-фінансової системи є такі:

1. Фінансові інститути:

Існує ряд установ, які є частиною міжнародної валютно-фінансової системи. Ці установи можна класифікувати за такими категоріями:

- національні банки та національні фінансові установи, які працюють з іноземною валютою та іноземними кредитами;
- міжнародні брокери;
- регіональні або багатонаціональні банки чи корпорації, що працюють на міжнародних ринках та здійснюють запозичення / кредитування на цих ринках;
- регіональні фінансові корпорації та банки, такі як Азійський банк розвитку, Латиноамериканський банк розвитку, Банк міжнародних розрахунків тощо;
- міжнародні фінансові організації, такі як МВФ, Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Міжнародне агентство розвитку (МАР) тощо.

2. Міжнародні фінансові ринки:

- **євровалютний ринок** – операції з іноземними валютами, депозити і кредити у валютах, відмінних від національних валют країн-учасниць;

- **світовий ринок цінних паперів** – торгівля акціями, облігаціями та деривативами на міжнародному рівні;

- **міжнародний валютний ринок (FOREX)** – обмін валют, управління валютними ризиками.

3. Міжнародні фінансові інструменти:

- **єврооблігації** – облігації, випущені на міжнародному ринку, номіновані в іноземній валюті;

- **депозитарні розписки (ADR, GDR)** – інструменти, що дозволяють торгувати іноземними акціями на національних ринках;

- **міжнародні деривативи** – ф'ючерси, опціони, свопи, які використовуються для хеджування валютних та інших ризиків.

3. Регулюючі органи і стандарти:

- **міжнародні фінансові стандарти (IFRS)** – набір бухгалтерських стандартів, розроблених для уніфікації фінансової звітності;

- **Базельський комітет з банківського нагляду** – встановлює стандарти і рекомендації щодо банківського регулювання.

Взаємодія національних і міжнародних валютно-фінансових систем створює умови для інтеграції світової економіки, підвищуючи ефективність розподілу ресурсів та сприяючи економічній стабільності.

19.2. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК: ФУНКЦІЇ ТА СЕГМЕНТИ

Світовий фінансовий ринок є сукупністю обмінно-перерозподільних відносин, пов'язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності.

Світовий фінансовий ринок є важливим компонентом глобальної економіки, виконує кілька ключових функцій, які сприяють потоку капіталу через кордони, підвищують ліквідність і сприяють економічній стабільності та зростанню. Ці **функції** включають:

- **розподіл ресурсів.** Світовий фінансовий ринок відіграє ключову роль в ефективному розподілі фінансових ресурсів на глобальному рівні. Він дозволяє капіталу переміщуватися з регіонів з надлишком коштів у

регіони з дефіцитом, оптимізуючи тим самим використання фінансових ресурсів і сприяючи економічному розвитку. Ця функція забезпечує належне фінансування інвестиційних можливостей у різних частинах світу, сприяючи зростанню та розвитку на ринках, що розвиваються;

- **диверсифікацію ризиків.** Забезпечуючи платформу для торгівлі різними фінансовими інструментами, такими як акції, облігації, валюти та деривативи, світовий фінансовий ринок дозволяє інвесторам диверсифікувати свої портфелі. Ця диверсифікація допомагає пом'якшити ризики, пов'язані з окремими ринками або секторами. Інвестори можуть розподілити свої інвестиції по різних географічних регіонах і класах активів, зменшуючи таким чином вплив локальних економічних спадів або ринкової волатильності;

- **забезпечення ліквідності.** Однією з основних функцій світового фінансового ринку є забезпечення ліквідності фінансових інструментів. Висока ліквідність забезпечує можливість швидкої купівлі та продажу активів з мінімальним впливом на їхні ціни. Ця функція є життєво важливою для безперебійного функціонування фінансових ринків, оскільки дозволяє інвесторам легко входити і виходити з позицій, сприяючи таким чином безперервній ринковій активності та визначенню цін;

- **визначення ціни активів.** Світовий фінансовий ринок відіграє важливу роль у процесі визначення ціни. Через безперервну купівлю і продаж фінансових інструментів ринок допомагає визначити справедливую вартість активів. Ця функція є важливою для точної оцінки цінних паперів, валют і товарів, надаючи важливі сигнали інвесторам, політикам і бізнесу щодо стабільності різних економік і секторів;

- **сприяння міжнародній торгівлі та інвестиціям.** Світовий фінансовий ринок підтримує глобальну торгівлю та інвестиції, забезпечуючи механізми для передачі коштів і управління валютними ризиками. Він пропонує різні фінансові продукти, такі як форвардні контракти, опціони та свопи, які допомагають бізнесу хеджувати ризики коливань валютних курсів. Ця функція знижує невизначеність, пов'язану з міжнародними транзакціями, заохочуючи компанії до участі у транскордонній торгівлі та інвестиційній діяльності;

- **формування капіталу.** Забезпечуючи платформу для залучення капіталу, світовий фінансовий ринок сприяє мобілізації коштів для великих проєктів і корпоративних розширень. Компанії та уряди можуть випускати облігації, акції та інші фінансові інструменти для залучення інвестицій з глобального пулу інвесторів. Це формування капіталу є важливим для фінансування інфраструктурних проєктів, технологічних інновацій та загального економічного розвитку;

- **реалізацію грошово-кредитної та економічної політики.** Світовий фінансовий ринок також відіграє роль у реалізації грошово-кредитної та економічної політики. Центральні банки та уряди використовують ринок для проведення операцій на відкритому ринку, управління валютними резервами та впливу на процентні ставки. Ці заходи допомагають підтримувати економічну стабільність, контролювати інфляцію та досягати інших макроекономічних цілей.

Таким чином, світовий фінансовий ринок є фундаментальним для функціонування глобальної економіки. Він забезпечує ефективний розподіл ресурсів, забезпечує ліквідність, сприяє управлінню ризиками, допомагає у визначенні цін, підтримує міжнародну торгівлю та інвестиції, сприяє формуванню капіталу та реалізації грошово-кредитної політики. Ці функції колективно сприяють економічному зростанню та стабільності у глобальному масштабі.

Світовий фінансовий ринок складається з кількох сегментів, кожен з яких виконує важливі функції та сприяє ефективному перерозподілу ресурсів, управлінню ризиками та стимулюванню економічного зростання на глобальному рівні.

Основні **сегменти світового фінансового ринку** включають:

1. **Світовий валютний ринок** (*Foreign Exchange Market, Forex*) є найбільшим і найбільш ліквідним сегментом світового фінансового ринку. Він забезпечує торгівлю національними валютами різних країн, що сприяє здійсненню міжнародної торгівлі та інвестицій. Учасниками валютного ринку є центральні та комерційні банки, корпорації, інвестиційні фонди та індивідуальні трейдери. Завдяки високій ліквідності валютний ринок забезпечує швидке й ефективне проведення валютних операцій та хеджування валютних ризиків.

2. **Міжнародний ринок капіталу** (*International Capital Market*) включає ринки цінних паперів, такі як акції та облігації, які випускаються компаніями та урядами для залучення капіталу від іноземних інвесторів. Цей сегмент дозволяє емітентам отримувати доступ до глобального пулу інвесторів, що сприяє фінансуванню великих проєктів, розширенню бізнесу та розвитку інфраструктури. Міжнародний ринок капіталу поділяється на первинний, де відбувається первинне розміщення цінних паперів, та вторинний, де здійснюється торгівля вже існуючими цінними паперами.

3. **Міжнародний ринок грошей** (*International Money Market*) забезпечує короткострокове фінансування для урядів, фінансових інституцій та корпорацій. На цьому ринку торгуються інструменти з високою ліквідністю та коротким терміном погашення, такі як казначейські векселі, депозитні сертифікати та комерційні папери. Міжнародний ринок грошей відіграє важливу роль у забезпеченні ліквідності та стабільності фінансових систем, а також у підтримці короткострокових фінансових потреб економічних суб'єктів.

4. **Міжнародний ринок деривативів** (*International Derivatives Market*) включає торгівлю фінансовими інструментами, такими як ф'ючерси, опціони та свопи, які базуються на інших активах, таких як валюти, акції, облігації та товари. Деривативи використовуються для хеджування ризиків, спекуляції та управління фінансовими ризиками. Цей сегмент забезпечує інвесторам можливість знижувати ризики, пов'язані з коливаннями цін на базові активи, і підвищує ефективність управління фінансовими портфелями.

5. **Міжнародний ринок товарів** (*International Commodity Market*) забезпечує торгівлю сировинними товарами, такими як нафта, природний газ, метали, зернові культури та інші ресурси. Цей сегмент є важливим для глобальної економіки, оскільки забезпечує стабільні постачання критично важливих ресурсів та сприяє формуванню цін на них. Міжнародний ринок товарів також включає торгівлю деривативами, що базуються на сировинних товарах, для хеджування цінових ризиків.

Таким чином, світовий фінансовий ринок складається з кількох взаємопов'язаних сегментів, кожен з яких відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування глобальної економіки. Ці сегменти сприяють перерозподілу ресурсів, управлінню ризиками та підтримці економічної стабільності та зростання.

19.3. КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Суб'єкти світового фінансового ринку *класифікуються* за різними критеріями, зокрема за типом діяльності, роллю на ринку, організаційно-правовою формою та географічним охопленням, а саме:

1. *За типом діяльності:*

- **Фінансові інституції:**
 - **банки:** центральні банки, комерційні банки, інвестиційні банки, ощадні банки;
 - **страхові компанії:** життєве страхування, страхування майна, медичне страхування;
 - **інвестиційні фонди:** взаємні фонди, хедж-фонди, пенсійні фонди, фонди прямих інвестицій;
 - **брокерські та дилерські компанії:** посередники у торгівлі фінансовими інструментами;
 - **кредитні спілки:** надають фінансові послуги своїм членам.
- **Корпоративні суб'єкти:**
 - **транснаціональні корпорації (ТНК):** великі компанії, що здійснюють діяльність у різних країнах;
 - **малі та середні підприємства (МСП):** компанії з обмеженим географічним охопленням.
- **Державні органи:**
 - **центральні банки:** регулюють грошово-кредитну політику та курси валют;
 - **міністерства фінансів:** управляють державним боргом та фінансовою політикою;

- **регулятори фінансового ринку:** контролюють діяльність фінансових інституцій (наприклад, комісія з цінних паперів та бірж).
 - **Інституційні інвестори:**
- **пенсійні фонди:** накопичують й інвестують кошти для виплати пенсій;
- **страхові компанії:** інвестують премії, отримані від страхування;
- **інвестиційні фонди:** управляють портфелями інвесторів.

2. За роллю на ринку:

- **емітенти:** суб'єкти, що випускають цінні папери для залучення капіталу (корпорації, уряди);
- **інвестори:** суб'єкти, що вкладають капітал у різні фінансові інструменти з метою отримання прибутку (фізичні особи, інституційні інвестори);
- **посередники:** суб'єкти, що сприяють операціям на фінансових ринках (банки, брокери, біржі);
- **регулятори:** органи, що контролюють і регулюють діяльність фінансового ринку (центральні банки, фінансові регулятори).

3. За організаційно-правовою формою:

- **фізичні особи:** приватні інвестори, трейдери;
- **юридичні особи:** компанії, банки, інвестиційні фонди;
- **державні інституції:** центральні банки, міністерства.

4. За географічним охопленням:

- **національні суб'єкти:** діють в межах однієї країни;
- **міжнародні суб'єкти:** діють в межах кількох країн (ТНК, міжнародні організації, такі як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк).

5. За функціональною ознакою:

- **трейдери:** активно торгують на ринку для отримання короткострокового прибутку;
- **інвестори:** здійснюють довгострокові вкладення;
- **хеджери:** використовують фінансові інструменти для зниження ризиків;
- **спекулянти:** здійснюють операції з метою отримання прибутку від коливань цін.

Кожна з цих груп відіграє свою роль у функціонуванні світового фінансового ринку, забезпечуючи його стабільність, ефективність і ліквідність.

Особливе місце на світовому фінансовому ринку займають світові фінансові центри.

Світові фінансові центри – центри зосередження банків та спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні та фінансові операції, угоди з цінними паперами, золотом.

Згідно з МВФ, фінансові центри поділені на **три категорії**:

- міжнародні фінансові центри – Лондон, Нью-Йорк та Токіо;
- регіональні фінансові центри – Шанхай, Шеньчжень, Франкфурт-на-Майні, Сідней та Москва;
- офшорні фінансові центри – Кайманові острови, Дублін, Люксембург, Цюріх, Сінгапур та Гонконг.

До Першої світової війни панівним фінансовим центром був Лондон. Це було зумовлено високим рівнем розвитку економіки Великої Британії, її сильними і великими торговими зв'язками з іншими країнами, відносною стійкістю фунта стерлінгів, розвиненою кредитною системою країни. Після Другої світової війни провідний світовий фінансовий центр перемістився до США. З 1960-х років монопольне становище США як світового фінансового центру було ослаблене, оскільки виникли нові центри – у Європі та Японії.

Країни ЄС давно прагнули створити власний фінансовий центр. З введенням євро 1999 р. ринок ЄС став другим за масштабом фондовим ринком після США. Оскільки цінні папери та деривативи (похідні цінні папери) номіновані в одній валюті – євро, зникає валютний ризик.

Тридцять п'яте видання Індексу глобальних фінансових центрів (GFCI 35) надає оцінки майбутньої конкурентоспроможності та рейтинги для 121 фінансового центру по всьому світу за 2024 рік (табл. 19.1).

Таблиця 19.1

ТОП-10 рейтингу Індексу глобальних фінансових центрів (GFCI 35)

Рейтинг GFCI 35	Місто	Ранг рейтингу
1.	Нью-Йорк	762
2.	Лондон	740
3.	Сінгапур	716
4.	Гонконг	715
5.	Сан-Франциско	513
6.	Шанхай	712
7.	Лос-Анджелес	711
8.	Женева	710
9.	Чикаго	706
10.	Сеул	705

Джерело: [6].

Світові фінансові центри, де кредитні установи здійснюють операції переважно з нерезидентами в іноземній для цієї країни валюті, отримали назву **фінансових центрів «офшор»**. Цей термін приблизно відповідає поняттю євrorинку. Такі фінансові центри є також податковим притулком, оскільки операції на них не оподатковуються місцевими податками та вільні від валютних обмежень. Наразі у 13 світових фінансових центрах зосереджено понад 1000 філій та відділень іноземних банків.

19.4. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ З РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Збої у фінансовій системі можуть спричинити значні реальні економічні та соціальні втрати. Якщо, наприклад, багато банків зазнають збитків одночасно, кредитування домогосподарств та підприємств може припинитися, а економіка може вступити в рецесію. У минулому економічне зростання часто різко знижувалося під час фінансових криз, що призводило до значних втрат доходів і значного зростання безробіття. Довіра до банківської системи може похитнутися під час фінансової кризи. Це може призвести до дефіциту ліквідності в банках, який часто можна

виправити лише за допомогою грошей центрального банку. Тому центральні банки відіграють ключову роль у врегулюванні фінансових криз. Перебої у фінансовій системі можуть також перешкоджати передачі монетарної політики і, таким чином, погіршувати цінову стабільність.

Ризики для фінансової стабільності виникають через системний ризик. Вважається, що **системний ризик** існує там, де існує небезпека того, що фінансова система більше взагалі не зможе виконувати свої макроекономічні функції. Однією з можливих причин цього можуть бути проблеми системно важливого учасника ринку, такого як банк, страховик або постачальник послуг фінансової інфраструктури. Учасник ринку вважається системно важливим, якщо він дуже великий (занадто великий, щоб збанкрутувати) або тісно пов'язаний з іншими учасниками ринку (занадто пов'язаний, щоб збанкрутувати). Здатність фінансової системи функціонувати також може опинитися під загрозою, якщо багато менших учасників ринку одночасно зіткнуться з труднощами, наприклад, через те, що вони зустрічаються зі схожими ризиками (занадто багато, щоб збанкрутувати).

Основними **міжнародними інституціями, які займаються питаннями регулювання валютно-фінансових відносин** на основі міжнародного співробітництва, є такі:

- **Міжнародний валютний фонд (МВФ) (*International Monetary Fund, IMF*)**, який відіграє особливу роль у сприянні економічній стабільності країн у міжнародній валютній системі, постійно стежить за економічною та монетарною політикою країн-членів.

Країни-члени можуть отримати фінансову допомогу від МВФ для подолання труднощів з платіжним балансом. Для цього МВФ має у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, які складаються із внесків країн-членів. Ці внески визначаються відповідно до відносної економічної сили кожної країни-члена, регулярно переглядаються для забезпечення їхньої адекватності та коригуються за необхідності. Право голосу країн-членів у МВФ визначається часткою в загальній сумі внесків, відомою як «**квота**».

МВФ, як правило, ставить надання фінансової допомоги країні-члену в залежність від укладення програми коригування економічної політики та реалізації заздалегідь узгоджених заходів, спрямованих на подолання проблем з платіжним балансом. Це можуть бути, наприклад, консолідація державного бюджету, заходи грошово-кредитної та валютно-курсової політики або реформування ринкової економіки.

Крім того, МВФ підтримує свої країни-члени, за необхідності, консультаційними послугами з технічних питань, пов'язаних з реалізацією політики, таких як збір статистичних даних або структурування інструментів та інститутів економічної політики, з метою зміцнення технічної та адміністративної спроможності урядів для успішної реалізації їхньої економічної політики.

Вищим керівним органом МВФ є Рада керуючих, в якій представлені всі 190 країн-членів. Рада керуючих консультується з Міжнародним валютно-фінансовим комітетом (МВФК), який складається з 24 членів (міністрів фінансів або голів центральних банків) і збирається двічі на рік. Виконавча рада, що складається з 24 осіб, відповідає за ведення поточної діяльності.

- **Група Світового банку (World Bank Group).** На Бреттон-Вудській конференції 1944 р. поряд з МВФ було створено Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). Він розпочав свою діяльність у Вашингтоні у 1946 році. Хоча спочатку він використовував свої кошти для відбудови Європи, з кінця 1940-х років він зосередився переважно на підтримці країн, що розвиваються.

На основі цього завдання політики розвитку виникли чотири інші організації – Міжнародна асоціація розвитку (МАР, 1960), Міжнародна фінансова корпорація (МФК, 1956), Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (БАГІ, 1988), Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС, 1966), які разом з МБРР і утворюють Групу Світового банку. Їхньою метою є сприяння економічному розвитку менш розвинених країн шляхом надання фінансової та технічної допомоги та обміну знаннями. У повсякденній мові термін «Світовий банк» використовується лише для позначення МБРР та МАР.

МБРР надає довгострокові кредити на економічний розвиток країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою, а також рефінансує ці кредити на міжнародних ринках капіталу. Завдяки дуже високій кредитній якості МБРР може надавати кошти цим країнам на вигідних умовах.

МАР надає кредити саме найбіднішим країнам, що розвиваються, на значно вигідніших умовах: терміни погашення довші, виплати можуть бути призупинені, а кредити, в принципі, безвідсоткові. Частину позик можна також дарувати, щоб уникнути надмірної заборгованості. МАР фінансується переважно за рахунок внесків країн з розвинутою економікою, які роблять регулярні депозити.

МФК сприяє ініціативам приватного сектору в країнах, що розвиваються, наприклад, фінансуючи створення, модернізацію та розширення продуктивних приватних підприємств.

БАГІ має завдання сприяти прямим іноземним інвестиціям у країни, що розвиваються, пропонуючи гарантії від політичних та юридичних ризиків.

МЦУІС підтримує впровадження арбітражних процедур для транскордонних інвестицій.

- *Рада з фінансової стабільності (РФС) (Financial Stability Board, FSB)* була створена 2009 р. у відповідь на світову фінансову кризу 2007–2008 рр. «Великою двадцяткою» як центральний координаційний комітет. Її завданням є посилення стабільності міжнародної фінансової системи та міжнародних фінансових ринків. Пленарне засідання є її єдиним органом прийняття рішень. Керівний комітет визначає напрямки її роботи. Чотири постійні комітети та різні робочі групи відповідають за конкретні завдання.

До її складу входять національні органи влади, відповідальні за фінансову стабільність країн-членів, а також відповідні міжнародні інституції. Країна може бути представлена кількома органами (максимум трьома) залежно від розміру та важливості її фінансового ринку. Країни, що не є членами, беруть участь у роботі FSB через шість регіональних консультативних груп.

Завданням РФС є виявлення будь-яких вразливих місць у міжнародній фінансовій системі, а також розробка пропозицій та моніторинг реалізації будь-яких заходів, необхідних для їх усунення. Основні теми включають роботу з системно важливими фінансовими установами, моніторинг і регулювання діяльності фінансових посередників поза банківською системою, а також роботу над зниженням ризиків, що виникають на ринках деривативів. РФС також займається ризиками для фінансової стабільності, пов'язаними зі зміною клімату, впливом діджиталізації на міжнародну фінансову систему та транскордонними платежами. Ще одним із ключових завдань є сприяння послідовному застосуванню на міжнародному рівні стандартів і кодексів для забезпечення стабільності фінансової системи.

Оскільки рекомендації РФС не є юридично обов'язковими, підтримка з боку G20 має вирішальне значення для успіху органу.

- **Банк міжнародних розрахунків (БМР) (*Bank of International Settlements, BIS*)** базується в Базелі і був заснований 1930 р., що робить його найстарішою міжнародною фінансовою установою у світі. Членами Банку можуть бути лише центральні банки. Наразі до нього входять 63 члени. БМР сприяє співробітництву між центральними банками та надає широкий спектр послуг центральним банкам, зокрема щодо управління резервними активами.

Він відіграє ключову роль у співпраці між центральними банками та іншими органами, що працюють у сфері фінансів. БМР тісно співпрацює з різними організаціями, для яких він є секретаріатом і які, залежно від їхнього мандату, беруть активну участь у розробці регуляторних та наглядових заходів реагування на фінансову кризу.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Національна валютно-фінансова система; міжнародна валютно-фінансова система; світовий фінансовий ринок; сегменти світового фінансового ринку; суб'єкти світового фінансового ринку; світові

фінансові центри; МВФ; Група Світового банку; Рада з фінансової стабільності; Банк міжнародних розрахунків.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що є національною валютно-фінансовою системою?
2. Назвіть складові елементи національної валютно-фінансової системи.
3. Що є міжнародною валютно-фінансовою системою?
4. Назвіть складові елементи міжнародної валютно-фінансової системи.
5. В чому полягає сутність світового фінансового ринку?
6. Які його основні функції?
7. Назвіть і схарактеризуйте сегменти світового фінансового ринку.
8. За якими критеріями класифікуються суб'єкти світового фінансового ринку?
9. Що таке світові фінансові центри?
10. Назвіть і схарактеризуйте міжнародні організації з регулювання валютно-фінансових відносин.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Комерційні банки відносяться до такого елементу національної валютно-фінансової системи, як:
 - а) фінансові інститути;
 - б) фінансові ринки;
 - в) фінансові інструменти;
 - г) фінансові регулятори.
2. Страхові поліси відносяться до такого елементу національної валютно-фінансової системи, як:
 3. фінансові інститути;
 4. фінансові ринки;
 5. фінансові інструменти;
 6. фінансові регулятори.

3. Ринок цінних паперів відноситься до такого елементу національної валютно-фінансової системи, як:

- а) фінансові інститути;
- б) фінансові ринки;
- в) фінансові інструменти;
- г) фінансові регулятори.

4. Фінансові регулятори відносяться до такого елементу національної валютно-фінансової системи, як:

- 5. фінансові інститути;
- 6. фінансові ринки;
- 7. фінансові інструменти;
- 8. фінансові регулятори.

5. Базельський комітет з банківського нагляду відноситься до такого елементу міжнародної валютно-фінансової системи, як:

- а) фінансові інститути;
- б) міжнародні фінансові ринки;
- в) міжнародні фінансові інструменти;
- г) регулюючі органи і стандарти.

6. Єврооблігації відносяться до такого елементу міжнародної валютно-фінансової системи, як:

- а) фінансові інститути;
- б) міжнародні фінансові ринки;
- в) міжнародні фінансові інструменти;
- г) регулюючі органи і стандарти.

7. Євровалютний ринок відноситься до такого елементу міжнародної валютно-фінансової системи, як:

- а) фінансові інститути;
- б) міжнародні фінансові ринки;
- в) міжнародні фінансові інструменти;
- г) регулюючі органи і стандарти.

8. Міжнародні брокери відносяться до такого елементу міжнародної валютно-фінансової системи, як:

- а) фінансові інститути;
- б) міжнародні фінансові ринки;
- в) міжнародні фінансові інструменти;
- г) регулюючі органи і стандарти.

9. Сегменти світового фінансового ринку включають:

- а) світовий валютний ринок та міжнародний ринок капіталу;
- б) міжнародний ринок грошей, міжнародний ринок деривативів та світовий валютний ринок;
- в) міжнародний ринок грошей, міжнародний ринок деривативів та міжнародний ринок товарів;
- г) світовий валютний ринок, міжнародний ринок капіталу, міжнародний ринок грошей, міжнародний ринок деривативів та міжнародний ринок товарів.

10. Суб'єкти світового фінансового ринку класифікуються за такими критеріями:

- а) типом діяльності, роллю на ринку, організаційно-правовою формою, географічним охопленням та функціональною ознакою;
- б) типом діяльності, роллю на ринку та організаційно-правовою формою;
- в) типом діяльності, роллю на ринку, організаційно-правовою формою та географічним охопленням;
- г) типом діяльності та роллю на ринку.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Грінько І. М. Міжнародні фінанси : навч. посібн. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 109 с.
2. Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч. посіб. / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2021. – 106 с.
3. Data on Foreign Exchange Settlement and Sales by Banks. URL : <https://www.safe.gov.cn/en/ForeignExchangeSettlementandSa/index.html>

4. Federal Reserve System. URL : <https://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm>
5. Global Cryptocurrency Market Report. Retrieved from https://media.ibinex.com/docs/Global_Cryptocurrency_Market_Report_2018.pdf
6. Global Financial Centres Index. GFCI 35. 2024. URL : <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/the-global-financial-centres-index-35/>
7. IMF Database. URL : <https://www.imf.org/external/index.htm>.
8. International Banking Statistics – BIS. URL : <https://www.bis.org/statistics/rppb1810.pdf>.
9. London Stock Exchange. URL : <http://www.londonstockexchange.com/en-gb/>
10. World Development Indicators Database – The World Bank. URL : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ

20.1. Поняття і структура світової валютної системи

20.2. Еволюція світової валютної системи

20.3. Європейський валютний союз (єврозона)

20.4. Сучасні тенденції розвитку світової валютної системи

20.1. ПОНЯТТЯ І СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Інтенсивний розвиток зовнішньоекономічної діяльності був би неможливим без існування міжнародних валютних відносин та створення світової валютної системи, що відіграють дедалі важливішу роль у міжнародних господарських зв'язках.

Валютна система – форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами.

Це сукупність елементів, які структурно і функціонально взаємопов'язані і беруть участь у її функціонуванні та управлінні.

Розрізняють національну, світову, міжнародну (регіональну) валютні системи.

Національна валютна система (НВС) є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні кордони. Її особливості визначаються ступенем розвитку і станом економіки та її зовнішньоекономічних зв'язків.

Національна валютна система нерозривно пов'язана зі **світовою валютною системою (СВС)** – формою організації міжнародних грошових відносин, що історично склалася та закріплена міждержавними домовленостями.

Світова валютна система – це сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється платіжно-розрахунковий обіг у межах світового господарства. Її виникнення і подальша еволюція відображають об'єктивний розвиток процесів інтернаціоналізації капіталу, що вимагають адекватних умов у міжнародній грошовій сфері.

Зв'язок і відмінність національних та світової валютних систем виявляється у їхніх елементах (табл. 20.1).

Таблиця 20.1

Основні елементи національної і світової валютних систем

Національна валютна система	Світова валютна система
Національна валюта	Функціональні форми світових грошей
Умови конвертованості національної валюти	Умови взаємної конвертованості валют
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Режим курсу національної валюти	Регламентація режимів валютних курсів
Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентація міжнародних розрахунків країни	Уніфікація правил основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку і ринку золота	Режим світових валютних ринків і ринків золота
Національні органи, що регулюють валютні відносини країни	Міжнародна організація, що здійснює міждержавне валютне регулювання

В якості основних **функцій світової валютної системи** можна виділити:

- опосередкування міжнародних економічних зв'язків;
- забезпечення платіжно-розрахункового обороту в рамках світового господарства;

- забезпечення необхідних умов для нормального відтворювального процесу та безперебійної реалізації вироблених товарів;
- регламентацію і координацію режимів національних валютних систем;
- уніфікацію принципів валютних відносин.

СВС містить низку елементів, серед яких:

- світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові організації;
- міждержавні домовленості.

Світовий грошовий товар приймається кожною країною як еквівалент вивезеного з неї багатства та обслуговує міжнародні відносини. Першим міжнародним грошовим товаром виступало золото. Далі світовими грошима стали національні валюти провідних світових держав (кредитні гроші).

Після процесу демонетизації золота (втрати ним грошових функцій) негативні наслідки застосування нестабільних національних валют в якості світових грошей створили умови для впровадження у валютну систему композиційних або фідуціарних (заснованих на довірі до емітента) грошей. До них відноситься міжнародна розрахункова валютна одиниця.

Міжнародна рахункова валютна одиниця використовується як умовний масштаб для порівняння міжнародних вимог і зобов'язань, встановлення валютного паритету і курсу, як міжнародний платіжний і резервний засіб.

Основною міжнародною рахунковою валютною одиницею є ***спеціальні права запозичення (СПЗ) (Special Drawing Rights, SDR)***, яка використовується для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн МВФ, а їхнє балансування здійснюється шляхом переведення СПЗ з рахунку однієї країни на рахунок іншої в МВФ.

СПЗ були випущені МВФ з метою створення механізму регулювання міжнародної ліквідності, який залежить від

економічної політики та стану платіжних балансів окремих держав. СПЗ не мають власної вартості та визначаються через курсові співвідношення ринкової вартості кошика основних валют. Вони можуть бути конвертовані у валюти, що реально обертаються.

Крім СПЗ, в якості міжнародної рахункової валютної одиниці використовувалась європейська валютна одиниця (ЕКЮ) (*European Currency Unit, ECU*), яку поступово замінило євро (*EURO*) в якості прототипу світових кредитних грошей, необхідних для обслуговування МEB (до 2002 р., коли євро отримало готівкову форму).

Валюта – це не новий вид грошей, а особливий спосіб їхнього функціонування, коли національні гроші опосередковують міжнародні торгові і кредитні відносини.

Розрізняють поняття «національна валюта» та «іноземна валюта».

Міжнародна ліквідність – це спроможність країни або групи країн забезпечувати свої короткострокові зовнішні зобов'язання прийнятними платіжними засобами. Міжнародна ліквідність пов'язана із забезпеченням світової валютної системи міжнародними резервами, необхідними для її нормального функціонування, з порядком їхнього створення і регулювання. Міжнародна ліквідність характеризує стан зовнішньої платоспроможності окремих країн або регіонів. Основу зовнішньої ліквідності утворюють золотовалютні резерви держави.

Структура міжнародної ліквідності включає в себе наступні компоненти:

- офіційні валютні резерви країн;
- офіційні золоті резерви;
- резервну позицію в МВФ (право країни-члена автоматично отримати безумовний кредит в іноземній валюті);
- рахунки в СПЗ;
- боргові цінні папери з високим рейтингом інвестиційного рівня.

Міжнародна ліквідність виконує три функції: засобу утворення ліквідних резервів, засобу міжнародних платежів (в основному для покриття дефіциту платіжного балансу) і засобу валютної інтервенції.

Основну частину міжнародної валютної ліквідності становлять офіційні золотовалютні резерви, тобто запаси золота та іноземної валюти центрального банку і фінансових органів країни.

До **золотовалютних резервів** належать запаси золота у стандартних зливках, а також високоліквідні іноземні активи у вільно конвертованій валюті (валютні резерви). Крім того, до золотовалютних резервів можуть бути включені дорогоцінні метали (платина і срібло), якщо вони використовуються в міжнародних своп-операціях, були закладені і під них отримана валюта.

Особливе місце в міжнародній валютній ліквідності займає золото. Воно використовується як надзвичайний засіб покриття міжнародних зобов'язань шляхом продажу на ринку за необхідну іноземну валюту або передачі кредитору в якості застави при отриманні іноземних позик.

Ліквідні позиції країни-боржника характеризуються наступним показником: золотовалютні резерви країни / борг.

Власні резерви утворюють безумовну ліквідність. Нею центральні банки розпоряджаються без обмежень. Позикові ж ресурси становлять умовну ліквідність. До їхнього числа належать кредити іноземних центральних і приватних банків, а також МВФ. Використання позикових ресурсів пов'язане з виконанням певних вимог кредитора.

Валютний курс визначають як вартість грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях іншої країни. Валютний курс необхідний для обміну валют при торгівлі товарами і послугами, русі капіталів і кредитів; для порівняння цін на світових товарних ринках, а також вартісних показників різних країн; для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм, банків, урядів і фізичних осіб.

Валютні курси поділяються на два основні види: фіксовані і плаваючі.

Основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність міжнародної валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ) (*International Monetary Fund, IMF*). У його завдання входить протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів за валютними операціями тощо.

Крім того, до міжнародних валютно-фінансових організацій відноситься низка міжнародних інститутів, інвестиційно-кредитна діяльність яких має одночасно і валютний характер (наприклад, Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР)) (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*).

Для успішного функціонування світової валютної системи важливо враховувати кілька **КЛЮЧОВИХ ВИМОГ**, а саме:

- однією з найважливіших вимог є забезпечення відповідної ліквідності. Ця характеристика передбачає наявність достатньої кількості ліквідних активів у резервах країн, які беруть участь у міжнародних фінансових операціях. Офіційні резерви дозволяють забезпечити платіжний баланс та виконання зовнішньоекономічних зобов'язань. Крім того, комерційні банки, які функціонують як дилери на ринку іноземної валюти, повинні також мати достатню кількість резервних активів для забезпечення потреб приватного сектору та виконання валютних операцій. Це вимагає створення стимулів для банків щодо підтримання необхідної рівноваги між валютними резервами та кредитною діяльністю;

- другою важливою вимогою є механізм вирівнювання (регулювання). Це передбачає необхідність проведення країнами економічної та фінансової політики, яка б сприяла підтриманню збалансованої системи міжнародних платежів. Зокрема фінансові механізми повинні забезпечувати регулювання платіжного балансу та уникнення надмірного дисбалансу. Уряди мають активно долучатись до збереження стабільності на ринках іноземної валюти, попереджуючи надмірне зміцнення або послаблення своєї національної валюти;

- третя ключова вимога полягає в забезпеченні впевненості в міжнародній грошовій системі. Це означає, що компанії та інвестори приватного сектору повинні мати довіру до того, що уряди належним чином керують економічними процесами для збалансованого розвитку. Міжнародні організації, такі як МВФ, відіграють важливу роль у сприянні встановленню політичних та економічних умов, що сприяють збалансованості та стабільності в системі. Уряди країн спільними зусиллями працюють над підвищенням довіри до системи, надаючи прозорість та відкритість щодо своєї політики.

Отже, світова валютна система виступає однією з головних рушійних сил, які можуть або сприяти розширенню міжнародних економічних відносин, або навпаки – обмежувати їхню інтенсивність. Тому розвиток міжнародних економічних відносин значною мірою залежить від її характеру і дієвості функціонування її інститутів.

20.2. ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

У цілому характер функціонування і стабільність світової валютної системи залежать від ступеня її відповідності структурі світового господарства. При зміні структури світового господарства і співвідношення сил у світі відбувається заміна існуючої її форми на нову. З'явившись у ХІХ ст., світова валютна система пройшла чотири **етапи еволюції**: «золотий стандарт» (Паризьку), Генуезьку, Бреттон-Вудську і Ямайську системи.

1-й етап. Початок етапу **«золотого стандарту»** було покладено Банком Англії 1821 року. Офіційне визнання ця система отримала на конференції, що відбулася у 1867 р. в Парижі. Проіснував «золотий стандарт» до Другої світової війни. Його основою було золото, за яким законодавчо закріплювалася роль головної форми грошей. У межах даної системи курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти співвідносився один з одним за твердим валютним курсом. Так, якщо 1 ф. ст. дорівнював 1/4 унції золота, а 1 дол. США становив 1/20 унції золота, то за 1 ф. ст. можна було отримати при обміні 5 дол. США (1 тройська унція золота дорівнювала 31,1 г золота 999 проби). Відхилення від фіксованого валютного курсу були незначними (не більше $\pm 1\%$) і знаходилися в межах **«ЗОЛОТИХ ТОЧОК»** – максимальних меж відхилення курсу валют від встановленого золотого паритету, які визначаються витратами на транспортування золота за кордон.

Необхідність у перевезенні золота за кордон виникала при появі у зовнішній торгівлі сальдо, яке погашалося еквівалентними золотими перевезеннями. При цьому золоті платежі не мали обмежень.

Переваги золотого стандарту:

- забезпечення стабільності як у внутрішній, так і в зовнішній економічній політиці, що пояснюється наступним: транснаціональні потоки золота стабілізували обмінні валютні курси і створили тим самим сприятливі умови для зростання і розвитку міжнародної торгівлі;

- стабільність курсів валют, що забезпечує достовірність прогнозів грошових потоків компанії, планування витрат і прибутку.

Недоліки золотого стандарту:

- встановлена залежність грошової маси від видобутку і виробництва золота (відкриття нових родовищ і збільшення його видобутку призводило до транснаціональної інфляції);

- неможливість проводити незалежну грошово-кредитну політику, спрямовану на вирішення внутрішніх проблем країни.

Різновидами «золотого стандарту» є:

1) ***золотомонетний стандарт***, при якому банками здійснювалося вільне виготовлення золотих монет (діяв до початку XX ст.);

2) ***золотозлитковий стандарт***, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок XX ст. – початок Першої світової війни);

3) ***золотовалютний (золотодевізний) стандарт***, при якому поряд із золотом у розрахунках використовувалися і валюти країн, що входять до системи золотого стандарту, який відомий як Генуезький (1922 р. – початок Другої світової війни).

2-й етап. У період Першої світової війни і особливо в часи Великої депресії (1929–1934 рр.) система золотого стандарту переживала кризи. Золотомонетний і золотозлитковий стандарти зжили себе, оскільки перестали відповідати масштабам зрослих господарських зв'язків. Через високу інфляцію в більшості країн Європи їхні валюти стали неконвертованими. США перетворилися на нового фінансового лідера, а золотий стандарт видозмінювався.

Генуезька міжнародна економічна конференція 1922 р. закріпила перехід до золотодевізного стандарту, заснованого на золоті та провідних валютах, що конвертуються в золото. З'явилися ***девізи*** –

платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків. Золоті паритети зберігалися, але конверсія валют у золото могла здійснюватися і побічно, через іноземні валюти, що дозволяло економити золото державам, збіднілим під час Першої світової війни.

У період між війнами країни послідовно відмовлялися від золотого стандарту. Першими вийшли з системи золотого стандарту аграрні та колоніальні країни (1929–1930 рр.), у 1931 р. – Німеччина, Австрія та Велика Британія, у квітні 1933 р. – США (взявши при цьому на себе зобов'язання обмінювати долари на золото за ціною 35 дол. за тройську унцію для іноземних центральних банків з метою зміцнення міжнародних позицій долара), у 1936 р. – Франція. Багато країн ввели валютні обмеження і валютний контроль. У цей час на базі національних валютних систем провідних країн починають складатися валютні блоки та зони.

Валютний блок – це угруповання країн, залежних в економічному, валютному і фінансовому відношенні від держави, яка його очолює, диктує їм єдину політику в галузі міжнародних відносин і використовує їх як привілейований ринок збуту, джерело дешевої сировини і вигідну сферу застосування капіталу.

Метою валютного блоку є зміцнення конкурентних позицій країни-лідера на міжнародній арені, особливо в моменти економічних криз. Для валютного блоку характерні такі особливості: курс валют прикріплений до валюти країни, що очолює угруповання; міжнародні розрахунки країн, що входять до блоку, здійснюються у валюті країни-гегемона; валютні резерви країн-учасниць зберігаються у країні-гегемоні; забезпеченням залежних валют слугують казначейські векселі та облігації державних позик країни-гегемона.

У цей час утворилися стерлінговий, доларовий та золотий валютні блоки. Стерлінговий блок було утворено у 1931 році. До його складу увійшли країни Британської співдружності націй (крім Канади та Ньюфаундленду), території Гонконг, Єгипет, Ірак і Португалія. Пізніше до нього приєдналися Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Японія, Греція та Іран.

Доларовий блок, очолюваний США, було утворено у 1933 році. До нього увійшли, крім США, Канада, а також країни Центральної та Південної Америки.

Золотий блок створили у 1933 р. країни, які прагнули зберегти золотий стандарт, – Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, а пізніше до нього увійшли Італія, Чехословаччина та Польща. До 1936 р., у зв'язку зі скасуванням системи золотого стандарту у Франції, блок розпався.

Під час Другої світової війни всі валютні блоки перестали існувати.

Друга світова війна призвела до кризи та розпаду Генуезької валютної системи, яка була замінена на Бреттон-Вудську.

3-й етап. Бреттон-Вудська валютна система, або ж доларовий стандарт – другий етап еволюції світової валютної системи був офіційно оформлений на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, що проходила з 1 по 22 липня 1944 року у Бреттон-Вудсі (США, штат Нью-Гемпшир). Тут же були засновані Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), іменовані Міжнародним банком.

Цілями встановлення другого етапу світової валютної системи були:

- відновлення та поширення вільної торгівлі;
- встановлення стабільної рівноваги системи міжнародного обміну на основі системи фіксованих валютних курсів;
- передача в розпорядження держав ресурсів для протидії тимчасовим труднощам у зовнішньому балансі.

Другий етап світової валютної системи базувався на **принципах**:

- встановлено тверді обмінні курси валют країн-учасниць до курсу провідної валюти;
- курс провідної валюти був фіксований до золота;
- центральні банки підтримували стабільний курс своєї валюти по відношенню до провідної валюти (в межах $\pm 1\%$) за допомогою валютних інтервенцій;
- зміни курсів валют здійснювалися за допомогою девальвації та ревальвації;

- організаційною ланкою системи є МВФ і МБРР, які покликані розвивати взаємне валютне співробітництво країн і допомагати у зниженні дефіциту платіжного балансу.

Резервною валютою став долар США, оскільки тільки він у цей час міг бути конвертований в золото (США володіли 70 % від всього світового запасу золота). Було встановлено золоте співвідношення долара США: 35 дол. за 1 тройську унцію. Інші країни прив'язали курси своїх валют до долара США. Долар став виконувати в міжнародному масштабі всі функції грошей: міжнародного засобу обміну, міжнародної рахункової одиниці, міжнародної резервної валюти та засобу збереження цінності.

Таким чином, національна валюта США стала одночасно світовими грошима, і тому другий етап еволюції світової валютної системи часто називається системою *доларового стандарту*.

Валютні інтервенції розглядалися як механізм самоадаптації другого етапу світової валютної системи до зовнішніх умов, аналогічно транспортуванню золотих запасів для регулювання сальдо платіжного балансу при «золотому стандарті». Курси валют можна було змінювати лише при виникненні фундаментальної незбалансованості балансу. Ці зміни валютних курсів у межах твердих паритетів називалися *ревальвацією* і *девальвацією* валют – відповідно, офіційне підвищення і пониження обмінного курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют.

Як країна провідної валюти, США після Другої світової війни мали постійно пасивне сальдо платіжного балансу. У середньому сальдо становило від 2 до 3 млрд дол. США. Однак це не позначалося негативно на економічному стані США, а лише сприяло експансії американського капіталу в інші країни. Крім зобов'язань з продажу золота, у Бреттон-Вудській системі був відсутній який-небудь механізм санкцій на випадок інфляційної політики країни провідної валюти. Слабкість долара призводила лише до розширення грошової бази і приросту валютних резервів у країні із сильною валютою, не викликаючи при цьому будь-яких протилежних ефектів у США. За даних обставин США мали практично необмежені

можливості для проведення своєї грошової політики, заснованої на внутрішньоекономічних цілях.

Другий етап світової валютної системи міг існувати лише доти, доки золоті запаси США могли забезпечувати конверсію зарубіжних доларів на золото. Однак до початку 1970-х рр. відбувся перерозподіл золотих запасів на користь Європи: у період 1960–1970-х рр. доларові авуари центральних банків Європи потроїлися і до 1970 р. становили 47 млрд дол. проти 11,1 млрд дол. всередині США. З'являються і значні проблеми з міжнародною ліквідністю, тому що порівняно зі збільшенням обсягів міжнародної торгівлі видобуток золота був невеликим: з 1948 р. по 1969 р. він збільшився на 50 %, а обсяг міжнародної торгівлі – більше, ніж у 2,5 рази [8].

Довіра до долара як резервної валюти падала і через гігантський дефіцит платіжного балансу США. Утворювалися нові фінансові центри (Західна Європа і Японія), що призводило до втрати США свого абсолютного домінуючого положення у світі. Чітко виявилася парадоксальність даної системи, заснованої на внутрішньому протиріччі, відомому як *парадокс*, чи *дилема Тріффена*.

За дилемою Тріффена, золотодоларовий стандарт повинен поєднувати дві протилежні вимоги:

- емісія ключової валюти повинна корелювати зі зміною золотого запасу країни. Надмірна емісія ключової валюти, не забезпечена золотим запасом, може підірвати обернення ключової валюти на золото і згодом викличе кризу довіри до неї;

- ключова валюта повинна випускатися в кількостях, достатніх для того, щоб забезпечити збільшення міжнародної грошової маси для обслуговування зростаючої кількості міжнародних угод. Тому її емісія повинна набагато перевершувати золотий запас країни.

Таким чином, виникла необхідність перегляду основ існуючої валютної системи. Криза другого етапу світової валютної системи тривала 10 років. Формами її прояву були: валютна і золота лихоманка; масові девальвації і ревальвації валют; паніка на фондових біржах в очікуванні зміни курсів валют; активна інтервенція центральних банків, у тому числі і колективна; активізація національного і міждержавного валютного регулювання.

Ключові етапи кризи Бреттон-Вудської валютної системи:

- 17 березня 1968 року встановлено вторинний ринок золота. Ціна на золото на приватних ринках встановлюється вільно відповідно до попиту і пропозиції. За офіційними угодами для центральних банків країн зберігається обернення долара на золото за офіційним курсом 35 дол. за 1 тр. унцію;
- 15 серпня 1971 року тимчасово заборонена конвертованість долара в золото для центральних банків;
- 17 грудня 1971 року девальвація долара по відношенню до золота на 7,89 %. Офіційна ціна золота збільшилася з 35 до 38 дол. за 1 тр. унцію без поновлення обміну доларів на золото за цим курсом; межі допустимих коливань курсів розширилися до $\pm 2,25\%$ від оголошеного долларового паритету;
- 13 лютого 1973 року долар девальвував до 42,2 дол. за 1 тр. унцію;
- 16 березня 1973 року міжнародна конференція в Парижі підпорядкувала курси валют законам ринку. З цього часу курси валют не були фіксовані і могли змінюватися під впливом попиту та пропозиції всупереч Статуту МВФ. Таким чином, система твердих обмінних курсів припинила своє існування.

Після Другої світової війни утворилося шість основних валютних зон:

- 1) британського фунта стерлінгів;
- 2) долара США;
- 3) французького франка;
- 4) португальського ескудо;
- 5) іспанської пезети;
- 6) голландського гульдена.

Після тривалого перехідного періоду, протягом якого країни могли апробувати різні моделі валютної системи, почала утворюватися нова світова валютна система.

4-й етап. Основою ***Ямайської валютної системи*** або ж ***стандарту СПЗ*** стали плаваючі обмінні курси і багатовалютний стандарт. Її механізм було офіційно обговорено на конференції МВФ у Кінгстоні (Ямайка) у січні 1976 року.

Перехід до гнучких обмінних курсів припускав досягнення **трьох основних цілей**:

- вирівнювання темпів інфляції в різних країнах;
- урівноваження платіжних балансів;
- розширення можливостей для проведення незалежної внутрішньої грошової політики окремими центральними банками.

Основні характеристики Ямайської валютної системи наступні:

- система поліцентричності, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;
- скасовано монетний паритет золота;
- основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а також СПЗ та резервні позиції в МВФ;
- не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту та пропозиції;
- центральні банки країн не зобов'язані втручатися у функціонування валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти, однак вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют;
- країна сама обирає режим валютного курсу, але їй заборонено висловлювати його через золото;
- МВФ спостерігає за політикою країн в області валютних курсів: країни-члени МВФ повинні уникати маніпулювання валютними курсами, що дозволяло б перешкоджати дійсній перебудові платіжних балансів чи отримувати односторонні переваги перед іншими країнами-членами МВФ.

За класифікацією МВФ країна може обрати різні режими валютних курсів: фіксований, плаваючий або змішаний.

Важливу роль відіграють **спеціальні права запозичення (СПЗ)** – резервний та платіжний засіб, що емітується МВФ. Існує лише в безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках. У межах Ямайської валютної системи вони є одним із офіційних резервних активів. З 1978 р. СПЗ стали мірою міжнародної вартості, важливим резервним авуаром, одним із засобів міжнародних розрахунків.

Функціонування Ямайської валютної системи суперечливе. Очікування, пов'язані з уведенням плаваючих курсів, справдилися лише частково. Однією з причин є розмаїтість можливих варіантів дій країн-учасниць, доступних їм у рамках цієї системи. Режими обмінних курсів у своєму чистому вигляді не практикуються протягом тривалого періоду. Країни, які оголосили про вільне плавання своїх валют, підтримували валютний курс за допомогою інтервенцій, тобто замість чистого плавання фактично здійснювалося кероване плавання.

Іншою причиною є збереження долларом США провідної позиції в Ямайській валютній системі, що пояснюється низкою обставин:

- з часів Бреттон-Вудської валютної системи збереглися значні запаси долларів у приватних осіб та урядів у всьому світі;
- альтернативні до долара, визнані всіма резервні і трансакційні валюти будуть постійно в дефіциті доти, поки платіжні баланси країн, валюти яких можуть претендувати на цю роль (Швейцарія, Японія), мають стабільні активні сальдо;
- євродолларові ринки створюють долари незалежно від стану платіжного балансу США і тим самим сприяють постачанню світової валютної системи необхідним засобом для трансакцій.

Для Ямайської валютної системи характерно сильне коливання валютного курсу долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фіскальної та рестриктивної грошової політики. Це коливання долара стало причиною багатьох валютних криз.

Таким чином, проблеми Ямайської валютної системи породжують і об'єктивну необхідність її подальшого реформування. Перш за все мова йде про пошуки шляхів стабілізації валютних курсів, посилення координації валютно-економічної політики провідних держав. Валютна солідарність диктується їхнім прагненням вдосконалити світовий валютний механізм, який є одним із джерел нестабільності світової і національних економік. Але суперництво трьох центрів – основа валютних протиріч.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

20.3. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВАЛЮТНИЙ СОЮЗ (ЄВРОЗОНА)

Існування Європейського валютного союзу, або єврозони є однією з особливостей сучасних валютних відносин.

Єврозона – валютний союз, що об'єднує 20 країн ЄС, офіційною валютою яких є євро, які таким чином повністю реалізували політику Європейського валютного союзу.

Країнами єврозони є 20 країн-членів ЄС: Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Республіка Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція, Хорватія та Естонія.

Деякі країни ЄС, які досі користуються національними валютами, мають плани переходу на євро, такі як Болгарія, Румунія і Чехія. Польща та Угорщина висловили сумніви щодо переходу на євро, вказуючи на користь власних валют у минулому. Швеція та Данія також досі користуються національними валютами та мають різні підходи до можливого переходу на євро.

Євро також є національною валютою ще чотирьох держав (Ватикан, Монако, Сан-Марино та Андорра), які використовують євро за валютною угодою, та восьми особливих територій ЄС. Однак, на відміну від учасників єврозони, ці країни не можуть впливати на грошово-кредитну політику Європейського центрального банку та направляти своїх представників до його керівних органів. Крім того, євро без угоди з ЄС використовується у Чорногорії та Косові.

Європейський валютний союз почав функціонувати 1 січня 1999 року, коли у безготівковому обігу було запроваджено єдину європейську валюту **євро** (*EUR*). ЄС став першим і поки що єдиним у світі регіональним об'єднанням, яке перейшло до четвертої стадії економічної інтеграції (слідом за зоною вільної торгівлі, митним союзом та спільним ринком).

Країни еврозони передають Європейському центральному банку (ЄЦБ) всі повноваження в галузі грошово-кредитної політики, включаючи рішення про розмір емісії грошових знаків та рівень ключової процентної ставки.

До створення Європейського валютного союзу у Європі практикувалися різні форми валютного співробітництва. 1951 року сімнадцять країн Західної Європи створили Європейський платіжний союз із завданням відновити конвертованість своїх валют, яка була виконана до кінця 1958 року. 1973 року країни Європи створили «**ВАЛЮТНУ ЗМІЮ**» – валютний коридор, у рамках якого їхні грошові одиниці коливалися щодо долара та одна до одної.

1979 року було створено Європейську валютну систему, яка об'єднала механізм колективного плавання валют із європейською розрахунковою одиницею – **ЕКЮ** (*European Currency Unit, ECU*), яка існувала у вигляді безготівкових записів по рахунках країн-учасниць ЄВС в Європейському валютному інституті ЄС.

Формально створення Європейського валютного союзу санкціонував Договір про Європейський Союз, підписаний у лютому 1992 р., який проголосив за мету створення Економічного і валютного союзу та запровадження єдиної валюти, передбачивши створення Європейської системи центральних банків, що складається з національних центральних банків та ЄЦБ, який має виключне право визначати грошово-кредитну політику валютного союзу.

Європейська валютна система пройшла у своєму розвитку **три етапи**. Протягом першого етапу (друга половина 1990 року – 1993 рік) було завершено формування єдиного внутрішнього ринку, розроблено механізми зближення макроекономічних показників країн-членів та проведено лібералізацію руху капіталів усередині ЄС. До завдання другого етапу (1994–1998 рр.) входила підготовка інституційної, адміністративної та юридичної бази валютного союзу. Було розроблено правила та методи координації економічної політики держав-членів. У травні 1998 р. було створено ЄЦБ, а Європейська рада визначила коло країн, які першими перейшли на євро з січня 1999 року.

Протягом третього етапу (1999–2002 рр.) країни ЄС перейшли до загальної економічної та єдиної грошово-кредитної політики. З 1 січня 1999 року 11 держав ЄС запровадили євро у безготівковому обігу. Усі основні інструменти грошово-кредитної політики перейшли від національних центральних банків до ЄЦБ. З 1 січня 2002 року почався обіг банкнот та монет євро. Паралельне використання національних грошових знаків та євро тривало два місяці. З 1 березня 2002 року єдиним законним платіжним засобом на території єврозони стала єдина європейська валюта. Національні грошові знаки втратили цю роль, хоча протягом тривалого часу ще обмінювалися на євро.

Основні цілі Європейського валютного союзу:

- створення зони стабільних валютних курсів у Європі, відсутність якої ускладнювала співпрацю країн-членів Європейського співтовариства в області виконання спільних програм і у взаємних торговельних відносинах;
- зближення економічних і фінансових політик країн-учасниць заради сприяння побудові європейської валютної організації, здатної відбивати спекулятивні атаки ринку, а також стримувати коливання міжнародної валютної системи (особливо зміни долара).

У межах ЄВС європейська валютна одиниця виконує низку функцій: лічильної одиниці, платіжного інструменту, інструменту резервування.

Проте валютну інтеграцію не завершено. В ЄС чимало труднощів, протиріч і невирішених проблем.

До числа **недоліків** Європейського валютного союзу відносять наступні:

- періодично відбувається офіційна зміна валютних курсів. Зміна паритетів зазвичай супроводжується загостренням суперечностей країн ЄС;
- слабкість ЄС обумовлена значним структурним дисбалансом економік країн-членів, відмінностями в рівні і темпах економічного розвитку, інфляції, стану платіжного балансу;

- координація економічної політики нашоюхується також на небажання країн-членів передавати свої суверенні права наднаціональним органам;
- функціонування ЄС ускладнюється зовнішніми чинниками. Нестабільність світової валютної системи і долара чинить дестабілізуючий вплив на ЄС.

20.4. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Світова валютна система переживає глибоку трансформацію через технологічний прогрес, зміну світового порядку та економічної динаміки. Адаптація до цих тенденцій вимагає тонкого балансу між упровадженням інновацій і збереженням стабільності.

Однією з головних тенденцій розвитку світової валютної системи є поява цифровізації і цифрових валют. Цифрова валюта може виступати як засіб цифрового вираження або віртуальної валюти (нефіатної валюти), або електронних грошей (фіатної валюти).

Віртуальна (нефіатна) валюта – це засіб вираження вартості, яким можна торгувати в цифровій формі і який функціонує як засіб обміну та/або розрахункова грошова одиниця, а також як засіб збереження вартості.

Віртуальні децентралізовані (фіатні) валюти (криптовалюти) – розподілені на математичних принципах пірінгові віртуальні валюти з відкритим вихідним кодом, у яких немає центрального адміністратора і відсутній централізований контроль або нагляд. Прикладами є: Біткоїн (*Bitcoin*), Етеріум (*Ethereum*) і Ріппл (*Ripple*).

Віртуальна валюта відрізняється від фіатної валюти тим, що вона є узаконеним платіжним засобом, гарантується та підкріплюється державою, циркулює в обігу, повсюдно використовується і приймається як засіб обміну в країні-емітента, являє собою монети і паперові гроші. Варто також зазначити, що віртуальна валюта та електронні гроші не є тотожними поняттями.

Електронні гроші – цифровий засіб вираження фіатної валюти, що використовується для електронної передачі вартості, вираженої у фіатній валюті. Тобто вони використовуються для безготівкового переказу валюти та мають статус законного платіжного засобу.

Новим напрямом у розвитку валютної системи є також цифрова валюта центрального банку.

Цифрова валюта центрального банку (*Central bank digital currency, CBDC*) – це електронний аналог національної фіатної валюти. На відміну від приватних грошей та криптовалют, вона забезпечується державним суверенітетом. Зараз більшість центральних банків вивчають CBDC, і більше чверті з них розробляють або запускають конкретні пілотні проекти.

Одним із важливих елементів світової валютної системи, як зазначалося у пункті 20.1, є резервні валюти, зміни у структурі якої є важливою тенденцією розвитку світової валютної системи. Історично невелика кількість ключових валют домінувала на світовому валютному ринку. Протягом довгого часу долар США зберігав позицію головної валюти для міжнародних резервів. Стабільність американської економіки, широке використання долара для міжнародних транзакцій та довіра до інституцій США додали йому додаткову вагу як світової резервної валюти.

Долар США почав свій шлях до становлення глобальної резервної валюти після Другої світової війни, коли зменшилась довіра до інших світових валют. Бреттон-Вудська система, встановлена після війни, призвела до визнання долара США головною світовою валютою за рахунок того, що це була єдина валюта з фіксованим курсом до золота (35 доларів за 1 тройську унцію) та вільно конвертувалась у золото.

Долар США зараз становить значну частку глобальних валютних резервів, але така ситуація також вносить певні виклики. Залежність багатьох країн від доларових резервів може робити їхні економіки вразливими до коливань вартості долара та монетарної політики США. Зважаючи на те, що долар США є як національною валютою, так і провідною валютою міжнародних резервів, коли політичні

інтереси США розходяться з інтересами інших країн, це може викликати нестабільність світових валютних відносин.

Позиція долара як резервної валюти надає США значний економічний вплив на світову економіку. Використання доларів для міжнародних транзакцій, інвестицій та резервів призводить до постійного попиту на американські долари, що дозволяє США залучати іноземний капітал та фінансувати свої державні борги за більш вигідних умов.

Але останніми десятиліттями спостерігається зростання інтересу до пошуку альтернативних резервних валют, які б зменшили залежність від долара США. Деякі країни, такі як Китай, активно працюють над розвитком національних валют як можливих альтернатив долару США.

З рис. 20.1 можна побачити, що частка американського долара поступово зменшується (з 66,5 % у 2002 році до 58,6 % у 2022 році). У той же час, з 2012 року австралійський та канадський долар отримали майже по півтора відсотка у структурі офіційних валютних резервів. А з 2016 року китайський юань отримав більше одного відсотка, і його частка у структурі офіційних валютних резервів поступово збільшується.

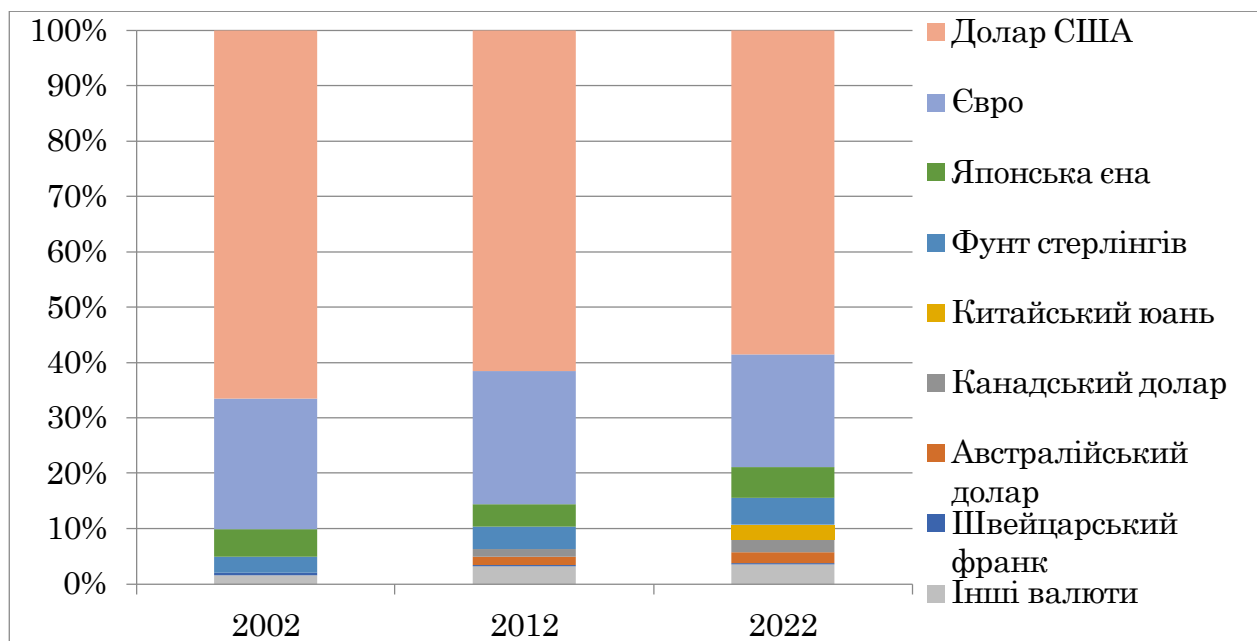


Рис. 20.1. Структура офіційних валютних резервів, % [1]

У найближчому майбутньому немає чітких кандидатів на заміну долара США як основної резервної валюти. Проте зміни в глобальній економічній ситуації, пошук альтернатив та роль інших валют можуть вплинути на цей статус у майбутньому. У наукових колах обговорюються декілька шляхів зменшення ваги американського долара – від створення наднаціональної резервної валюти на основі використання досвіду функціонування СПЗ до можливості повернення до «золотого стандарту».

Проте наразі створення глобальної валюти залишається ілюзорним. Однак поглиблення ринку капіталу та збільшення торгівлі між основними ринками, що розвиваються, підвищують роль їхніх валют. Крім того, схеми взаємного страхування для захисту від наслідків коливань долара США та альтернативна платіжна система вказують на більш багатополарний валютний світ.

Фахівці МВФ вважають, що наразі СПЗ знаходяться на стадії відродження. До кошика СПЗ з 2016 року входить п'ять валют: американський долар, євро, японська ена, британський фунт та китайський юань (у рамках перегляду, що завершився у 2015 році, Виконавча рада МВФ ухвалила рішення, що китайський юань відповідає критеріям для включення до кошика СПЗ, і у жовтні 2016 року він був включений до його складу). Вага китайського юаня у кошику є третьою після долара США та євро. Частка американського долара у кошику після включення юаня зменшилася несуттєво, а євро втратило майже на 7 %. Варто зазначити, що після перегляду МВФ кошика СПЗ у 2022 році вага долара США та юаня була збільшена, у той час як вага євро, японської ени та британського фунта була зменшена (табл. 20.1).

Таблиця 20.1

Динаміка складу кошику СПЗ, %

Період	Долар США	Євро		Японська ена	Англійський фунт
2001–2006 рр.	44 %	31 %		14 %	11 %
2006–2011 рр.	44 %	34 %		11 %	11 %
2011–2016 рр.	41,9 %	37,4 %		9,4 %	11,3 %
	Долар США	Євро	Китайський юань	Японська ена	Британський фунт
2016–2022 рр.	41,73 %	30,93 %	10,92 %	8,33 %	8,09 %
2022–2027 рр.	43,38 %	29,31 %	12,28 %	7,59 %	7,44 %

Джерело: [5].

Для сучасної валютної системи характерна нестійкість курсів валют, що має значний вплив на міжнародну торгівлю та систему міжнародних розрахунків.

Негативний вплив нестійкості курсів валют відчутний на різних рівнях економічної діяльності. По-перше, компанії, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, стикаються з труднощами через нестабільність вартості валют. Їм доводиться управляти валютними ризиками, витрачаючи додаткові кошти на хеджування та страхування від валютних втрат. Це впливає на їхні прибутки та конкурентоспроможність.

По-друге, держави змушені прикладати зусилля до підтримки стабільності своїх національних валют. Валютні інтервенції, спрямовані на зміну курсів, вимагають великих фінансових ресурсів. Це може вплинути на бюджетну політику країн та спричинити негативні ефекти для макроекономічної стабільності.

Для досягнення більшої стабільності потрібні спільні зусилля держав, спрямовані на координацію валютної політики та пошук ефективних шляхів зменшення валютних ризиків.

Обсяг світового валютного ринку в останні десятиліття стрімко зростає. Так, середні щоденні показники у 2010 році становили близько 4 трлн дол. США, а у 2022 році склали вже 7,5 трлн дол. США. Таке зростання зумовлено поглибленням міжнародного поділу праці, інтенсивним розширенням обсягів міжнародної торгівлі.

Торгівля валютою продовжує зосереджуватися у великих світових фінансових центрах. У 2022 році Велика Британія, США, Сінгапур, Гонконг та Японія здійснювали посередництво в 78 % усієї торгівлі валютою. Велика Британія є найважливішим місцем торгівлі валютою у світі, маючи близько 40 % світового обороту.

Наразі долар США є домінуючою світовою валютою операцій на міжнародному валютному ринку. Він становив 88 % усіх угод у 2022 році. Наступні три найпопулярніші валюти – євро (30,5 % усіх угод), японська ена (17 %) та фунт стерлінгів (13 %). Юань укріплює свої позиції на світовому валютному ринку. У 2022 році він став

п'ятою валютою, що найбільш торгувалася (7 % усіх угод), піднявшись з восьмого місця, яке він займав у 2019 році.

Віртуалізація валютних операцій і стандартизація валютних угод є двома ключовими аспектами сучасного валютного ринку, які суттєво впливають на його структуру і функціонування.

За останні роки віртуалізація валютних операцій стала ключовою тенденцією на фінансових ринках. Сучасні технології і засоби інформації дозволяють учасникам ринку проводити операції в режимі реального часу, обмінюючи валюту без необхідності фізичної присутності на ринку. Це робить валютний ринок більш доступним і зручним для різних гравців, включаючи малі підприємства та індивідуальних інвесторів.

Стандартизація валютних угод також відіграє важливу роль у спрощенні операцій на валютному ринку. Стандартизовані угоди дозволяють учасникам ринку легше розуміти та виконувати угоди, зменшуючи ризик помилок і непорозумінь. Це сприяє збільшенню обсягів угод та підвищує ліквідність ринку. Однак, разом зі зростанням віртуалізації та стандартизацією валютних операцій, спостерігається також збільшення обсягу спекулятивних валютних операцій, що вимагає великої кількості капіталу і може створювати нестабільність на ринку, особливо в країнах з вразливою валютною системою.

Особливість сучасного світового валютного ринку полягає також у тому, що структурна перебудова охопила всі його сегменти. Зміщення центру ваги з одних видів фінансових інструментів на інші вказує на постійну еволюцію ринку. Зменшення частки долара США та збільшення часток валют країн, що розвиваються, свідчить про зміни у геополітичних та економічних структурах світу.

Отже, сучасний валютний ринок переживає суттєві трансформації через віртуалізацію, стандартизацію та пошук альтернатив долару в якості провідної світової валюти. Ці зміни мають як позитивні, так і негативні аспекти і вимагають уваги регуляторів та учасників ринку для забезпечення стабільності й ефективності фінансової системи.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Світова валютна система; національна валютна система; еволюція світової валютної системи; європейська валютна система; сучасний валютний ринок; міжнародна ліквідність; спеціальні права запозичення; валютний курс; конвертованість; резервна валюта; віртуальна валюта; електронні гроші.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. У чому зв'язок і відмінність основних елементів національної і світової валютних систем?
2. Назвіть функції світової валютної системи.
3. Які елементи містить у собі світова валютна система?
4. Що таке валюта?
5. Які основні компоненти включає в себе міжнародна ліквідність?
6. Що таке валютний курс?
7. Які етапи розвитку пройшла світова валютна система?
8. Схарактеризуйте особливості єврозони.
9. Дайте визначення поняттю «віртуальна валюта».
10. Назвіть основні тенденції розвитку світової валютної системи.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється платіжно-розрахунковий обіг у межах світового господарства, – це:

- а) валютна система;
- б) національна валютна система;
- в) світова валютна система;
- г) європейська валютна система.

2. Форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами, – це:

- а) валютна система;
- б) національна валютна система;

- в) світова валютна система;
- г) європейська валютна система.

3. Форма організації та регулювання валютних відносин, складова частина грошової системи країни, що визначається ступенем розвитку і станом економіки та її зовнішньоекономічних зв'язків, – це:

- а) валютна система;
- б) національна валютна система;
- в) світова валютна система;
- г) європейська валютна система.

4. Форма організації валютних відносин між державами-членами ЄС, офіційною валютою яких є євро, – це:

- а) валютна система;
- б) національна валютна система;
- в) світова валютна система;
- г) європейська валютна система.

5. Етап розвитку світової валютної системи, коли курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти співвідносився один з одним за твердим валютним курсом, – це:

- а) золотий стандарт;
- б) доларовий стандарт;
- в) стандарт СПЗ;
- г) всі відповіді правильні.

6. Етап розвитку світової валютної системи, коли встановлено тверді обмінні курси валют країн-учасниць до курсу провідної валюти, – це:

- а) золотий стандарт;
- б) доларовий стандарт;
- в) стандарт СПЗ;
- г) всі відповіді правильні.

7. Етап розвитку світової валютної системи, коли не існує меж коливань валютних курсів, курс валют формується під впливом попиту та пропозиції, – це:

- а) золотий стандарт;
- б) доларовий стандарт;
- в) стандарт СПЗ;
- г) всі відповіді правильні.

8. Різновид «золотого стандарту», при якому банками здійснювалося вільне виготовлення золотих монет, – це:

- а) золотомонетний стандарт;
- б) золотозлитковий стандарт;
- в) золотовалютний (золотодевізний) стандарт;
- г) всі відповіді правильні.

9. Різновид «золотого стандарту», при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках, – це:

- а) золотомонетний стандарт;
- б) золотозлитковий стандарт;
- в) золотовалютний (золотодевізний) стандарт;
- г) всі відповіді правильні.

10. Різновид «золотого стандарту», при якому поряд із золотом в розрахунках використовувалися і валюти країн, що входять до системи золотого стандарту, – це:

- а) золотомонетний стандарт;
- б) золотозлитковий стандарт;
- в) золотовалютний (золотодевізний) стандарт;
- г) всі відповіді правильні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) – IMF. URL: <https://data.imf.org/?sk=e6a5f467-c14b-4aa8-9f6d-5a09ec4e62a4&sid=1408206195757>.

2. Global Cryptocurrency Market Report. URL : https://media.ibinex.com/docs/Global_Cryptocurrency_Market_Report_2018.pdf
3. Guidance for a risk-based approach virtual currencies – The FATF. URL : <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/guidance-rba-virtual-currencies.html>
4. IMF Database. URL : <https://www.imf.org/external/index.htm>.
5. Special Drawing Rights – IMF. URL : <https://www.imf.org/en/Topics/special-drawing-right>
6. The World Bank. World Development Indicators Database. URL : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
7. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and Over-the-counter (OTC) derivatives markets in 2022 – Bank for International Settlements. URL : <https://www.bis.org/statistics/rpfx22.htm>
8. World Gold Council. – URL : <http://www.gold.org/>.

ТЕМА 21

ВАЛЮТНІ КУРСИ

І ВАЛЮТНІ РИНКИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

21.1. Класифікація валют у сучасній економіці

21.2. Валютний курс та режими його регулювання

21.3. Валютні ринки і валютні операції

21.4. Валютна політика та її інструменти

21.1. КЛАСИФІКАЦІЯ ВАЛЮТ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Як вже зазначалося, **валюта** – це особливий спосіб функціонування національних грошей, коли вони опосередковують міжнародні торгові і кредитні відносини. Таким чином, гроші, які використовуються в міжнародних економічних відносинах, стають валютою.

Валюта у вузькому розумінні – грошова маса, що циркулює в міжнародних відносинах у формі грошових банкнот або монет.

Валюта у широкому розумінні – ще й вимоги, які виражаються у вигляді банківських вкладів, векселів та чеків.

Класифікація валют представлена в табл. 21.1.

I. За статусом розрізняють:

- **національну валюту** – встановлену законом грошову одиницю даної держави;
- **іноземну валюту** – іноземні гроші у широкому розумінні;
- **міжнародну валюту** – валютна одиниця, що використовується як умовний масштаб для порівняння міжнародних вимог та зобов'язань, встановлення валютного паритету та курсу – СПЗ;
- **регіональну валюту**, що використовується колективно у певному регіоні (євро).

Таблиця 21.1

Класифікація валют

Критерій	Види валют
1. За статусом валюти	Національна
	Іноземна
	Міжнародна
	Регіональна
2. За відношенням до валютних запасів країни	Резервна
	Інші валюти
3. За режимом використання	Вільноконвертована
	Частково конвертована (зовнішньо або внутрішньо конвертована)
	Неконвертована
4. За видами валютних операцій	Валюта ціни контракту
	Валюта платежу
	Валюта кредиту
	Валюта клірингу
	Валюта векселя
5. За відношенням до курсів інших валют	Сильна (тверда)
	Слабка (м'яка)
6. За матеріальною формою	Готівкова
	Безготівкова
7. За принципом побудови	«Кошикового» типу
	Звичайна

II. За відношенням до валютних запасів країни:

- **«резервна валюта»**, під якою розуміється іноземна валюта, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями та іноземними інвестиціями. Резервна валюта може слугувати базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн. У цій якості на практиці використовуються долар США, євро, британський фунт, японська єна, китайський юань та інші (див. рис. 20.1);

- **інші валюти** країн світу.

III. За режимом використання:

- **вільноконвертована або повністю конвертована валюта**, яка може вільно (без будь-яких обмежень) використовуватися за кордоном за всіма видами операцій платіжного балансу;

- **частково конвертована валюта:**
- **внутрішньо конвертована**, яка має можливість вільного обміну на іноземну тільки на території своєї країни;
- **зовнішньо конвертована**, коли дозволяється використання національної валюти в міжнародних розрахунках за окремими видами операцій платіжного балансу і переважно для нерезидентів;
- **неконвертована валюта**, яка не може використовуватись за межами країни.

IV. За видами валютних операцій:

- **валюта ціни контракту**, в якій устанавлюється, згідно з умовами договору, ціна товару;
- **валюта платежу**, в якій здійснюється, згідно з умовами договору, оплата товару;
- **валюта кредиту**, яка погоджена та встановлена партнерами за кредитним договором;
- **валюта клірингу**, яка погоджена та встановлена партнерами щодо взаємного заліку міжнародних вимог і зобов'язань;
- **валюта векселя**, в якій здійснюється, згідно з умовами договору, оплата векселя.

V. За відношенням до курсів інших валют:

- **сильна (тверда)** – стійка відносно власного номіналу та курсів інших валют, забезпечена золотом та іншими цінностями;
- **слабка (м'яка)** – нестійка по відношенню до власного номіналу та до курсів інших валют.

VI. За матеріальною формою:

- **готівкова** – у вигляді банкнот і монет, що перебувають в обігу;
- **безготівкова** – у вигляді банківських вкладів, векселів і т.п.

VII. За принципом побудови:

- **«копикового» типу**, курс якої визначається на основі середньо-зваженого курсу певного набору кількох валют (СПЗ);
- **звичайна**, курс якої визначається на основі певного режиму регулювання.

У повсякденному вжитку валюти позначаються нестандартною аббревіатурою (наприклад, швейцарський франк – CHF) або власним

валютним символом, таким як долар США (\$), фунт стерлінгів (£), японська ена (¥) і євро (€).

Однак у міжнародній валютній торгівлі всі валюти котируються за допомогою стандартного трибуквеного коду. Перші дві літери зазвичай позначають країну, а третя – валюту (наприклад, USD – долар США або JPY – японська ена). Винятком є євро з аббревіатурою EUR.

Через те, що валюти є різними, транзакції через національні кордони вимагають обміну національних платіжних інструментів на іноземні. Такий обмін валют здійснюється за обмінним курсом.

21.2. ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА РЕЖИМИ ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Валютний (обмінний) курс визначають як вартість грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях іншої країни.

Валютний курс необхідний для обміну валют при торгівлі товарами і послугами, русі капіталів і кредитів; для порівняння цін на світових товарних ринках, а також вартісних показників різних країн; для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм, банків, урядів і фізичних осіб тощо.

У сучасній економіці валютний курс формується, як будь-яка ринкова ціна, під впливом попиту та пропозиції.

Пред'явниками попиту на іноземну валюту за інших рівних умов і за відсутності операцій з рухом капіталу є резиденти на оплату імпорту.

Пред'явниками пропозиції іноземної валюти за інших рівних умов і за відсутності операцій з рухом капіталу є експортери.

При цьому чим вищий курс – ціна валюти, тим вища її пропозиція і менший попит, і навпаки.

Обмінний курс – це співвідношення між двома валютами, і він може бути представлений двома різними способами. Як правило, обмінюються лише банкноти (не монети). Математично кажучи, ці два котирування є оберненими один до одного.

Пряме котирування показує, яка фіксована кількість іноземної валюти котирується проти змінюваної кількості національної валюти. Наприклад, 1 дол. США до певної кількості українських гривень.

Непряме (зворотне) котирування показує, яка фіксована кількість національної валюти котирується проти змінюваної кількості іноземної валюти. Наприклад, 1 грн до певної кількості доларів США.

Одним з найбільш важливих понять, що використовуються на валютному ринку, є поняття реального і номінального валютного курсу.

Номінальний валютний курс показує обмінний курс валют, що діє в даний момент часу на валютному ринку країни.

Реальний валютний курс можна визначити як відношення цін товарів двох країн, взятих у відповідній валюті:

$$e_r = P_n / P_f \cdot e_n,$$

де e_r – реальний валютний курс; P_n – ціни на внутрішньому ринку; P_f – ціни на зарубіжному ринку; e_n – номінальний валютний курс.

Курс національної валюти може змінюватися неоднаково стосовно різних валют у часі. Так, по відношенню до сильних валют він може падати, а по відношенню до слабких – підніматися. Саме тому для визначення динаміки курсу валюти загалом розраховують **індекс валютного курсу**. При його обчисленні кожна валюта отримує свою вагу залежно від частки зовнішньоекономічних операцій даної країни, що припадають на неї. Сума всіх ваг становить одиницю (100 %). Курси валют множаться на їхні ваги, далі підсумовуються всі отримані величини і береться їхнє середнє значення.

В сучасних умовах валютний курс формується, як і будь-яка ринкова ціна, під впливом попиту та пропозиції. Урівноваження останніх на валютному ринку призводить до встановлення рівноважного рівня ринкового курсу валюти. Це так звана **фундаментальна рівновага**.

Існує ціла низка чинників, що призводять до зміни фундаментальної рівноваги обмінного курсу валют. Вони поділяються на **структурні** (які діють у довгостроковому періоді) і **кон'юнктурні** (що викликають короткострокове коливання валютного курсу).

До структурних чинників відносяться: конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку та її зміна; стан платіжного балансу країни; купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції;

різниця процентних ставок у різних країнах; державне регулювання валютного курсу, ступінь відкритості економіки тощо.

Кон'юнктурні чинники пов'язані із коливаннями ділової активності в країні, політичної обстановки, слухами та прогнозами. До них відносяться: діяльність валютних ринків; спекулятивні валютні операції; кризи, війни, стихійні лиха; прогнози; циклічність ділової активності в країні тощо.

Інституційні рамки, в яких встановлюється обмінний курс, називають **режимом регулювання валютного курсу**.

Вибір режиму регулювання валютного курсу визначається економічними та політичними факторами. Режим регулювання валютного курсу є частиною грошово-кредитної системи країни. З кінця 1970-х рр. кожна країна-член може вільно обирати будь-яку форму режиму регулювання валютного курсу на власний розсуд. З 1979 р. МВФ публікує інформацію про режими валютних курсів, які використовує кожна з його країн-членів.

Існують різні режими регулювання валютного курсу, кожен з яких має різний ступінь гнучкості: від фіксованого до вільно плаваючого (гнучкого) валютного курсу.

В основі **фіксованого валютного курсу** лежить **валютний паритет**, тобто офіційно встановлене співвідношення грошових одиниць різних країн. Із середини 1970-х рр. було введено паритети на базі валютного кошика. Це метод порівняння середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору інших валют.

Фіксовані валютні курси передбачають фіксацію вартості кожної валюти відносно інших валют. При цьому в сучасних умовах механізмом підтримки цих ставок має бути втручання урядів і центральних банків у валютний ринок.

З метою підтримки фіксованих валютних курсів центральний банк купує і продає іноземну валюту, щоб впливати на пропозицію і попит на іноземну валюту, тобто здійснює **інтервенцію на валютному ринку**.

Існує кілька **механізмів підтримання фіксованих валютних курсів**:

- курс національної валюти фіксований щодо однієї добровільно «**якірної валюти**» – базової валюти, до якої прив'язана національна

валюта. Курс національної валюти автоматично змінюється в тих же пропорціях, що і базовий курс (зазвичай це долар США або СПЗ);

- **«кошиковий» валютний курс**, який прив'язується до штучно сконструйованих валютних комбінацій. Зазвичай у такі комбінації (чи до «кошика валют») входять валюти основних країн – торговельних партнерів даної країни;

- курс розрахований **на основі ковзаючого паритету**. Встановлюється твердий курс по відношенню до базової валюти, але зв'язок між динамікою національного і базового курсу не автоматичний, а розраховується за спеціально визначеною формулою, що враховує відмінності (наприклад, у темпах зростання цін);

- механізм **товарного стандарту**, коли країни фіксують вартість своїх відповідних валют щодо певного товару або групи товарів. Оскільки вартість кожної валюти фіксована з точки зору товару, валюти є фіксованими відносно одна одної;

- **система валютної ради**, яка є свого роду товарним стандартом, системою фіксованого валютного курсу, в якій існує чітке законодавче зобов'язання обмінювати національну валюту на певну іноземну валюту за фіксованим курсом. Це передбачає, що національна валюта може бути випущена лише тоді, коли валютна рада має еквівалентну суму в іноземній валюті, до якої прив'язана національна валюта;

- **повзуча прив'язка** – механізм встановлення валютного курсу як відсотка коливань навколо центрального значення при його регулярній зміні в залежності від заданої величини чи зміни макроекономічних показників;

- **валютний курс всередині повзучого коридора** – режим, при якому за домовленістю валютний курс рухається в межах певного коридора. Курс валюти підтримується в межах коливань принаймні $\pm 1\%$ навколо центрального курсу, який періодично коригується в залежності від встановленого фіксованого курсу або від зміни макроекономічних показників. Ступінь гнучкості валютного курсу визначається шириною коридора, тобто максимально допустимими межами коливань валютного курсу (**«точки інтервенції»**).

Загалом системи фіксованих валютних курсів пропонують передбачувані значення валюти, коли вони працюють, але для того, щоб

вони працювали, країни-учасниці повинні підтримувати внутрішні економічні умови, які утримуватимуть рівноважні валютні значення, близькі до фіксованих курсів. Тобто країни повинні бути готові координувати свою монетарну та фіскальну політику. Досягнення такої координації між незалежними країнами є важким завданням.

Коли валютні курси є фіксованими, але фіскальна та грошово-кредитна політики не скоординовані, рівноважні валютні курси можуть відхилятися від своїх фіксованих рівнів, і тоді зусилля змусити валюту рухатися вгору або вниз за допомогою валютних інтервенцій можуть бути надзвичайно руйнівними. І коли країни раптом вирішують відмовитися від цих зусиль, валютні курси можуть різко коливатися в той чи інший бік, що призводить до втрати головної переваги фіксованих валютних курсів – їхньої передбачуваності.

Плаваючі (гнучкі) валютні курси залежать від ринкового попиту та пропозиції на валюту і можуть значно коливатися за величиною. Причому динаміка валютного курсу значною мірою визначається міжнародними товарними потоками і потоками капіталу.

Загалом розрізняють такі **види плаваючих валютних курсів**:

- **вільно плаваючий (гнучкий) валютний курс** визначається попитом і пропозицією на валютному ринку, а валютні інтервенції, якщо такі є, не спрямовані на встановлення рівня валютного курсу, а, швидше, на пом'якшення швидкості зміни та запобігання його невиннованим коливанням.

Концепція повністю вільно плаваючої системи валютного курсу є теоретичною. На практиці всі уряди чи центральні банки втручаються у валютні ринки, намагаючись вплинути на обмінні курси.

Перевага вільно плаваючої системи полягає в тому, що вона саморегулюється. Немає потреби в державному втручанні, якщо обмінний курс залишається на ринку. Ринкові сили також стримують великі коливання попиту чи пропозиції. По суті, вільно плаваючий обмінний курс діє як буфер для ізоляції економіки від впливу міжнародних подій.

Основна складність вільно плаваючих валютних курсів полягає в їхній непередбачуваності. Контракти між покупцями та продавцями

в різних країнах повинні враховувати не тільки можливі зміни цін та інших факторів протягом терміну дії цих контрактів, але й можливість зміни обмінного курсу. Коливання валютних курсів роблять міжнародні операції більш ризикованими, а отже, збільшують вартість ведення бізнесу з іншими країнами;

- при **режимі керованого плавання** обмінний курс все ще вільно плаває, але уряди намагаються впливати на його значення, купуючи або продаючи власні валюти на валютному ринку шляхом валютної інтервенції, тобто прагнучи підвищити або знизити свої обмінні курси.

Країни, які мають систему плаваючого обмінного курсу, час від часу втручаються у валютний ринок, намагаючись підняти або знизити ціну своєї власної валюти. Як правило, метою такого втручання є запобігання різким коливанням вартості національної валюти. Таке втручання, ймовірно, матиме лише незначний вплив на обмінні курси, якщо взагалі матиме його.

Кероване плавання має нижчий рівень гнучкості проти вільного плавання, а коригування курсу не відбувається автоматично. Грошово-кредитне регулювання впливає на обмінний курс шляхом активного втручання центрального банку. Інструментами втручання, крім валютної інтервенції, можуть бути коригування сальдо платіжного балансу, міжнародних резервів тощо.

21.3. ВАЛЮТНІ РИНКИ І ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Валютний ринок – це сукупність економічних та організаційних форм, пов'язаних з купівлею або продажем валют різних країн.

Валютний ринок є одним із найважливіших сегментів фінансового ринку, на якому здійснюється широке коло операцій, пов'язаних із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, а також зі страхуванням валютних ризиків і проведенням інтервенційних заходів. Ступінь його розвитку безпосередньо впливає на стан та розвиток економіки.

Функціями валютного ринку є:

- обслуговування міжнародного обігу товарів, послуг і капіталу;
- формування валютного курсу під впливом попиту та пропозиції;
- надання механізмів для захисту від валютних ризиків, руху спекулятивних капіталів та інструментів для цілей грошово-кредитної політики центрального банку.

До валютного ринку як системи входять ***підсистеми:***

- ***валютного механізму*** – правові норми та інститути, що репрезентують ці норми на національному та міжнародному рівнях;
- ***валютних відносин*** – щоденні зв'язки, в які вступають фізичні та юридичні особи з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та інших грошових операцій, спрямованих на купівлю або продаж іноземної валюти.

З одного боку, валютний ринок – це особливий інституціональний механізм, що опосередковує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами та іншими фінансовими інститутами.

З іншого боку, валютний ринок обслуговує відносини між банками і клієнтами (як корпоративними, так урядовими й індивідуальними). Таким чином, учасниками валютного ринку є комерційні і центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, які оперують з валютою.

Максимальна вага в операціях з валютою належить великим транснаціональним банкам (ТНБ), які широко застосовують сучасні телекомунікації. Саме тому валютні ринки називають системою електронних, телефонних та інших контактів між банками, пов'язаних зі здійсненням операцій в іноземній валюті.

У системі валютного ринку можна виділити:

- ***міжнародний (світовий) валютний ринок*** – система тісно пов'язаних швидкодіючими каналними чи супутниковими комунікаціями національних та регіональних ринків. Між ними існує перелив коштів у залежності від поточної інформації і прогнозів провідних учасників ринку щодо можливого стану окремих валют.

Виділяються такі найбільші регіональні валютні ринки, як Європейський (у Лондоні, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюриху), Американський (у Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі) і Азіатський (у Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Бахреїні). Річний обсяг угод на цих валютних ринках складає, за оцінками провідних центральних банків, понад 450 трлн дол. США. На цих ринках котируються основні валюти світу. Оскільки окремі регіональні валютні ринки знаходяться в різних часових поясах, міжнародний валютний ринок працює цілодобово.

Найбільшим сегментом світового валютного ринку є ринок *FOREX* (*Foreign Exchange Market*) – міжбанківський міжнародний валютний ринок, який включає окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу і центрах міжнародної торгівлі за різними валютно-фінансовими операціями.

FOREX являє собою віртуальну мережу, яка охоплює всю земну кулю. Нею користуються банки, як державні, так і приватні, страхові компанії, брокери, різні фонди і фірми, а також приватні інвестори, які можуть купувати і продавати валюту. Торгівля на ньому не зупиняється ні на секунду. Під час торгівлі з'являються різні торгові сигнали, змінюються безліч показників, що впливають на успіх торгівлі.

На ринку FOREX представлено близько 70-ти валют, але торгується не тільки валюта. Тут доступні ф'ючерси, акції великих всесвітньо відомих компаній, індексні акції, нафта, дорогоцінні метали (золото, платина, срібло). Така торгівля здійснюється за тими ж принципами, що і валютна торгівля. Оборót цього ринку лише за один день становить 4 трлн дол. США;

▪ **національні валютні ринки**, які відрізняються за рівнем конвертованості національної валюти, за обсягом зовнішньоторговельних та валютно-обмінних операцій, за ступенем інтегрованості у світове співтовариство, рівнем стійкості та відкритості економіки, рівнем розвитку комунікацій та ступенем регулювання державою валютних операцій.

Міжнародний валютний ринок можна поділити на сектори за різними ознаками:

- за масштабом (національні, регіональні);
- за місцем торгівлі:
- **біржовий**, на якому валютні біржі виконують посередницькі функції в якості торгових майданчиків, але не можуть виступати партнером зі здійснюваних операцій;
- **позабіржовий**, на якому учасники здійснюють валютні операції або напрямку, або за допомогою інших посередників;
- за видами операцій (ринки готівкових угод, ф'ючерсів тощо).

Валютні операції – це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності.

Валютні операції поділяються за двома критеріями:

1. За строками:

- **поточні**, які реалізуються у межах трьох робочих днів.

Найбільш поширеною серед них є операція **спот** – сьогодні укладається угода і післязавтра вона реалізується. До уваги беруться лише робочі дні. Тобто «сьогодні на післязавтра» або «сьогодні на другий робочий день». Курс спот є базовим для розрахунку курсів та вартості багатьох строкових угод.

Ринок спот (*spot*), або ринок негайної поставки валюти (протягом двох робочих днів) є одним з найбільших поточних валютних ринків;

- **строкові** – операції, термін реалізації яких перевищує три робочі дні.

2. За цілями та механізмом реалізації:

- **конверсійні** – операції з купівлі-продажу узгоджених сум однієї валюти за іншу валюту за узгодженим курсом на певну дату, метою яких є міжнародна торгівля, туризм, інвестиції; спекулятивні валютні операції; хеджування валютних ризиків;

- **депозитно-кредитні операції** полягають у залученні та розміщенні тимчасово вільних коштів з метою отримання прибутку.

Здійснення банком валютних операцій на поточному ринку супроводжується зміною співвідношення його вимог і зобов'язань в іноземній валюті, тобто зміною **валютної позиції**.

Розрізняють закриту та відкриту валютні позиції.

Закрита валютна позиція виникає у разі рівності вимог і зобов'язань, **відкрита валютна позиція** – за незбігу вимог і зобов'язань.

Остання пов'язана з ризиком втрат банку, якщо до моменту контроперації (купівлі раніше проданої або продажу раніше купленої валюти) курс валюти зміниться у несприятливому для нього напрямі.

Відкрита валютна позиція може бути довгою та короткою.

Довга валютна позиція складається, коли вимоги перевищують зобов'язання, *коротка* – коли зобов'язання більші, ніж вимоги.

Довга валютна позиція дає прибутки при підвищенні курсу іноземної валюти і завдає збитків – при зниженні її курсу. Коротка позиція – навпаки, дає прибутки при зниженні курсу іноземної валюти, але завдає збитків при підвищенні курсу. Залишаючи валютну позицію відкритою, учасники валютного ринку грають на валютних курсах з метою отримання прибутків спекулятивного характеру, наражаючись свідомо на підвищений ризик. Учасники валютного ринку мають самі визначити рівень валютного ризику, який вони можуть взяти заради отримання прибутків. Але для тих учасників валютного ринку, фінансовий стан яких зачіпає інтереси багатьох інших суб'єктів економічних відносин (до них належать банки), рівень валютної позиції регулюється офіційно. У більшості країн світу держава регламентує розмір відкритої валютної позиції банків.

Учасниками строкового валютного ринку є:

- *хеджекери* здійснюють конверсійні операції, намагаючись закрити свої відкриті валютні позиції;
- *спекулянти* свідомо беруть на себе валютний ризик, підтримуючи відкриту валютну позицію для отримання прибутку від непроходжованої валютної позиції;
- *позиційні спекулянти* підтримують відкриті позиції протягом довгого періоду – до кількох місяців;
- *скалпери* грають на зміні курсів протягом однієї торгової сесії, систематично закриваючи позиції в кінці кожного робочого дня;
- *арбітражери* здійснюють купівлю іноземної валюти на одному валютному ринку з одночасним продажем її на іншому валютному ринку. Вони відкривають протилежні позиції щодо однієї валюти на різні (однакові) строки на одному чи кількох взаємопов'язаних ринках, зменшуючи величину валютно-курсового ризику;

▪ **трейдери** купують валюту за дорученням та за рахунок клієнта в торговому залі біржі за комісійну винагороду.

На **форвардному** (*forward*) **валютному строковому ринку** заключаються угоди з обміну валютами на основі контрактів, що передбачають розрахунки від 7 днів до 1 року. Торгівля здійснюється поза біржою.

Своєрідною комбінацією операцій спот і форвардних операцій виступають операції **своп** (*swap*) на валютному ринку, що передбачають обмін певною кількістю 2-х валют і зворотний обмін такими ж кількостями валют за узгодженим курсом на певний момент у майбутньому (до 1 тижня). Тобто комбінація операцій спот і форвард з метою хеджування.

Хеджування (*hedging*) – відкриття угод на одному ринку для компенсації впливу цінових ризиків на протилежній позиції на іншому ринку в рівній частині.

Хеджування реалізується для страхування ризиків зміни цін завдяки укладанню угод у межах строкових ринків. Хеджування в першу чергу спрямоване на скорочення збитків, а не на збільшення прибутку.

У 2022 році більше половини (51 %) всіх операцій на валютному ринку становили операції своп (рис. 21.1).

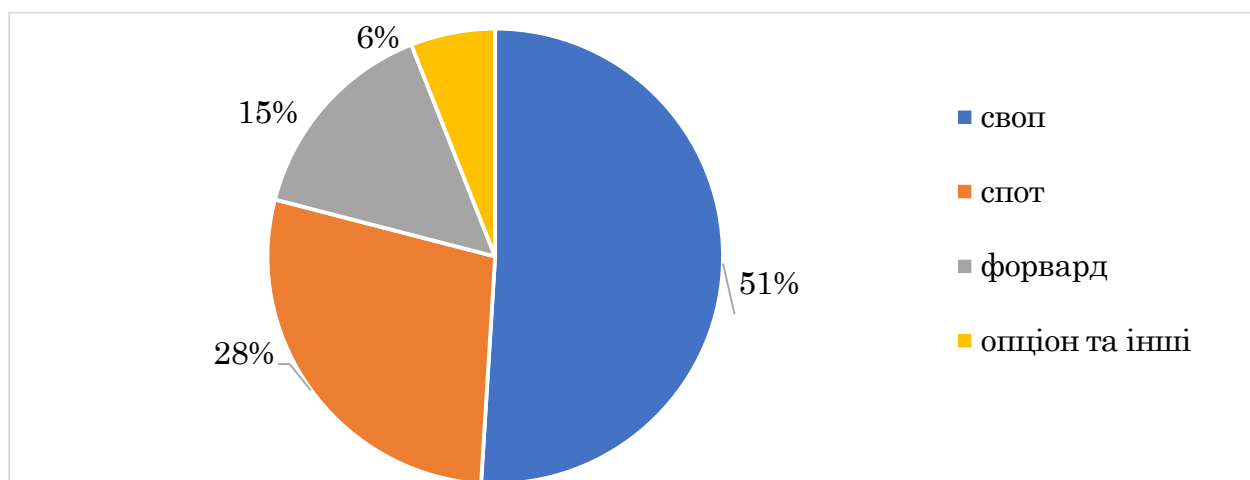


Рис. 21.1. Співвідношення проведених операцій на міжнародному валютному ринку [7]

Ф'ючерсні валютні операції – це строкові біржові угоди купівлі-продажу валюти, золота, фінансових та кредитних інструментів за фіксованою в момент укладання контракту ціною, з виконанням операції через певний проміжок часу (більше трьох днів і до двох–трьох років). Торгівля ними здійснюється тільки на біржовому ринку.

Валютний опціон (option) – це контракт, який надає право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом деякого періоду часу. Покупець опціону виплачує премію його продавцеві замість його зобов'язань реалізувати вищевказане право.

Арбітраж (arbitrage) – операція, яка передбачає купівлю валюти на одному ринку, її негайний продаж на іншому і отримання прибутку в результаті різниці цін купівлі і продажу. Основний принцип купити фінансовий актив дешевше й продати його дорожче. Арбітраж сприяє усуненню відмінностей у валютному курсі між географічно різними ринками, об'єднуючи національні валютні ринки у світовий.

Строковий валютний ринок дозволяє як страхувати валютні ризики, так і спекулювати валютою.

21.4. ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ІНСТРУМЕНТИ

Регулювання національних і світових валютних ринків залежить від характеру економічної системи країни, ступеня конвертованості валюти, рівня цін на золото, рівня валютних обмежень, які застосовуються державами в межах проведення валютної політики.

Валютна політика – це сукупність законодавчих економічних пріоритетів і організаційних заходів, вкладених у регулювання валютних відносин.

Юридично валютна політика оформлюється валютним законодавством і валютними угодами між державами.

Засобом реалізації валютної політики є **валютне регулювання** – регламентація державою міжнародних розрахунків та порядку

проведення валютних операцій, яке здійснюється на мікро-, макро- та міжнародному рівнях.

Валютне регулювання може здійснюватися **ДВОМА ОСНОВНИМИ СПОСОБАМИ**:

- **прямим (адміністративним) впливом** на валютну сферу у вигляді законодавчих актів та дій виконавчої влади;
- **непрямим (ринковим) впливом** на поведінку економічних агентів ринку за допомогою валютно-кредитних методів.

Основними інструментами непрямого валютного регулювання є:

1. Валютна інтервенція (найпоширеніша форма) – втручання Центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу іноземної валюти.

Мета валютних інтервенцій – зміна рівня відповідного валютного курсу, балансу активів і пасивів по різних валютах або очікувань учасників валютного ринку.

Дія механізму валютних інтервенцій аналогічна проведенню товарних інтервенцій. Для того, щоб підвищити курс національної валюти, центральний банк має продавати іноземні валюти, скуповуючи національну. Тим самим підвищується попит на національну валюту, зменшується попит на іноземну валюту, а отже, збільшується курс національної валюти. Для того щоб знизити курс національної валюти, центральний банк продає національну валюту, скуповуючи іноземні валюти. Це призводить до підвищення курсу іноземної валюти і зниження курсу національної валюти.

Для інтервенцій, як правило, використовуються офіційні валютні резерви, і зміна їхнього рівня може слугувати показником масштабів державного втручання в процес формування валютних курсів. Офіційні інтервенції можуть проводитися різними методами – на біржах (публічно) або на міжбанківському ринку (конфіденційно), через брокерів або безпосередньо через операції з банками, на певний строк або з негайним виконанням.

2. Диверсифікація валютних резервів – політика країн, банків, ТНК, спрямована на регулювання структури валютних резервів

шляхом включення до їхнього складу різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції та захисту від валютних втрат. Ця політика зазвичай здійснюється шляхом продажу нестабільних валют та купівлі більш стійкіших, а також валют, необхідних для міжнародних розрахунків.

3. Режим валютного курсу – вибір урядом країни плаваючого, фіксованого чи гібридного режиму формування валютного курсу. У світі існує близько десятка режимів валютного курсу, і країна має право вільно обирати той чи інший режим.

4. Штучна зміна валютних курсів державою для вирішення своїх задач як в області економічного розвитку, так і в області захисту від валютного ризику.

Девальвація – законодавче здешевлення (зниження курсу) національної валюти стосовно іноземних. У сучасному розумінні термін «девальвація» означає також відносно тривале та значне зниження ринкового курсу валюти. Об'єктивною основою девальвації є завищення офіційного валютного курсу порівняно з ринковим. Девальвація сприяє зростанню цін, зниженню життєвого рівня населення, загостренню конкурентної боротьби між країнами.

Ревальвація – законодавче подорожчання (підвищення курсу) національної валюти по відношенню до іноземних. Завищення курсу національної валюти має на меті здешевити імпорт товарів першої необхідності, зменшити реальні виплати за зовнішнім боргом у цій валюті, зменшити експорт певних товарів. Ревальвація сприяє збільшенню безробіття у галузях, які не витримують конкуренції з дешевими іноземними товарами.

5. Валютні обмеження – система економічних, правових та організаційних заходів, що регламентують операції з національною та іноземною валютою, золотом тощо, з метою регулювання валютного курсу і платіжного балансу, а також розв'язання політичних проблем у світовому співтоваристві. Можуть вводитися як окремими країнами або групою країн, так і міжнародними організаціями.

Видами валютних обмежень є наступні:

- обмеження або жорстка **регламентація конвертованості**, тобто обміну вітчизняної валюти на іноземну і навпаки;
- **регулювання валютних переказів** та платежів за кордон, вивезення капіталу, репатріації прибутків, золота, грошових знаків та цінних паперів;
- **валютна дискримінація** – нав'язування експортерам здачі валютної виручки в центральний банк за офіційним курсом;
- **валютна блокада** – санкція у формі односторонніх валютних обмежень і заморожування національної валюти однієї країни в банках інших країн і в міжнародних кредитно-розрахункових установах.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Валюта; валюта у вузькому розумінні; валюта у широкому розумінні; національна, іноземна, міжнародна, регіональна, резервна валюти; вільноконвертована, частково конвертована та неконвертована валюта; валютний курс; режим регулювання валютного курсу; валютний ринок; валютна політика.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Назвіть основні критерії класифікації валюти та її види.
2. Дайте визначення валютного курсу.
3. В чому різниця між номінальним та реальним валютними курсами?
4. Що лежить в основі фіксованого валютного курсу?
5. Схарактеризуйте механізми підтримання фіксованих валютних курсів.
6. Схарактеризуйте види плаваючих валютних курсів.
7. Що таке валютний ринок та які функції він виконує?
8. Які є сектори міжнародного валютного ринку?
9. Назвіть основні критерії розподілу валютних операцій.
10. Назвіть основні інструменти непрямого валютного регулювання.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Іноземна валюта, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями та іноземними інвестиціями, – це:

- а) національна валюта;
- б) резервна валюта;
- в) міжнародна валюта;
- г) вільноконвертована валюта.

2. Встановлена законом грошова одиниця даної держави – це:

- а) національна валюта;
- б) резервна валюта;
- в) міжнародна валюта;
- г) вільноконвертована валюта.

3. Іноземні гроші у широкому розумінні – це:

- а) національна валюта;
- б) резервна валюта;
- в) міжнародна валюта;
- г) вільноконвертована валюта.

4. Валюта, яка може вільно (без будь-яких обмежень) використовуватися за кордоном за всіма видами операцій платіжного балансу, – це:

- а) національна валюта;
- б) резервна валюта;
- в) міжнародна валюта;
- г) вільноконвертована валюта.

5. На які операції припадає найбільша частка на світовому валютному ринку?

- а) спот;
- б) своп;
- в) форвард;
- г) опціон.

6. Обмінний курс валют, що діє в даний момент часу на валютному ринку країни, – це:

- а) номінальний валютний курс;
- б) реальний валютний курс;
- в) фіксований валютний курс;
- г) плаваючий валютний курс.

7. Відношення цін товарів двох країн, взятих у відповідній валюті, – це:

- а) номінальний валютний курс;
- б) реальний валютний курс;
- в) фіксований валютний курс;
- г) плаваючий валютний курс.

8. Офіційно встановлене співвідношення грошових одиниць різних країн – це:

- а) номінальний валютний курс;
- б) реальний валютний курс;
- в) фіксований валютний курс;
- г) плаваючий валютний курс.

9. Валютний курс, що залежить від ринкового попиту та пропозиції на валюту і може значно коливатися за величиною:

- а) номінальний валютний курс;
- б) реальний валютний курс;
- в) фіксований валютний курс;
- г) плаваючий валютний курс.

10. Операція, яка передбачає купівлю валюти на одному ринку, її негайний продаж на іншому і отримання прибутку в результаті різниці цін купівлі і продажу, – це:

- а) арбітраж;
- б) валютний опціон;
- в) форвард;
- г) ф'ючерс.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) – IMF. URL : <https://data.imf.org/?sk=e6a5f467-c14b-4aa8-9f6d-5a09ec4e62a4&sid=1408206195757>.
2. Global Cryptocurrency Market Report. URL : https://media.ibinex.com/docs/Global_Cryptocurrency_Market_Report_2018.pdf
3. Guidance for a risk-based approach virtual currencies – The FATF. URL : <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/guidance-rba-virtual-currencies.html>
4. IMF Database. URL : <https://www.imf.org/external/index.htm>.
5. Special Drawing Rights – IMF. URL : <https://www.imf.org/en/Topics/special-drawing-right>
6. The World Bank. World Development Indicators Database. URL : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
7. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and Over-the-counter (OTC) derivatives markets in 2022 – Bank for International Settlements. URL : <https://www.bis.org/statistics/rpfx22.htm>
8. World Gold Council. – URL : <http://www.gold.org/>.

МІЖНАРОДНА ПЛАТІЖНА СИСТЕМА ТА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ

22.1. Система міжнародних розрахунків та її елементи

22.2. Поняття та принципи платіжного балансу країни

22.3. Структура платіжного балансу

22.4. Рівновага та регулювання платіжного балансу

22.1. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ

Система міжнародних розрахунків – це сукупність національних і міжнародних законів і правил, що регулюють механізм організації міжнародних розрахунків між юридичними та фізичними особами з різних країн, а також сукупність банківських та інших установ, які забезпечують проведення платежів та контроль за їхнім правильним здійсненням. Вона є частиною світової валютно-фінансової системи.

Якщо платіж відбувається всередині країни, то використовується національна офіційна платіжна система або розрахункові центри.

Міжнародні розрахунки проводяться за міжнародними економічними операціями та відображаються в узагальненому вигляді у платіжних балансах усіх країн світу.

Міжнародні розрахунки – це:

а) комерційні платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами та окремими особами різних країн, пов'язані з міжнародною торгівлею, міжнародним кредитом та прямими іноземними інвестиціями;

б) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Платежі готівкою за міжнародними розрахунками здійснюються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, які обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

Переважна більшість міжнародних платежів здійснюються у безготівкових формах, для чого банки використовують свої закордонні відділення та кореспондентські відносини з іноземними банками.

Для реалізації міжнародних платежів необхідно, щоб платіжні механізми базувалися на двосторонніх кореспондентських відносинах банків. Тим самим складається світова глобальна платіжна система. Для ефективної роботи національної платіжної системи необхідно мати тісний зв'язок із глобальною системою платежів, що передбачає відповідність національних платіжних систем міжнародним стандартам надійності.

Кореспондентські відносини – відносини між двома або декількома кредитними установами при здійсненні платежів та розрахунків одним із них за дорученням та за рахунок іншого.

Кореспондентські відносини встановлюються з урахуванням кореспондентської угоди та кореспондентських рахунків між банками.

Кореспондентський рахунок – рахунок, що відкривається банківською організацією (банком-респондентом) у підрозділі самого банку або в іншій банківській організації (кореспонденті).

Призначений для відображення розрахунків, що виробляються однією банківською організацією за дорученням та рахунок іншою на підставі укладеної між ними кореспондентської угоди.

Існують **два типи кореспондентських рахунків**:

- **ностро** (від італ. *Nostro* – наш) – рахунок, що відображає операції в балансі банку-респондента (наш банк) по кореспондентському рахунку (наш рахунок), відкритому в банку-кореспонденті (їхній банк). Тобто ностро – наш рахунок у їхньому банку;

- **лоро** (від італ. *Loro* – їхній) – рахунок (їхній рахунок), що відкривається в банку-респонденті (наш банк) банку-кореспонденту (їхньому банку). Тобто лоро – їхній рахунок у нашому банку.

Елементами системи міжнародних розрахунків є об'єкт, суб'єкти та механізм міжнародних розрахунків:

1. Об'єкт міжнародних розрахунків – усі види розрахунків, пов'язаних із фінансовими зобов'язаннями за різними контрактами між компаніями та установами, що знаходяться у різних країнах, а також між різними державами. Також досить широко у банківській практиці поширені і перекази коштів фізичними особами (громадянами різних країн) у різних валютах між різними країнами. Відмінною рисою міжнародних розрахунків є використання різних валют під час здійснення платежів. Переважна більшість таких платежів здійснюється через існуючу банківську систему.

2. Суб'єктами системи міжнародних розрахунків є наступні групи:

- **Міжнародні розрахункові системи передачі фінансових повідомлень**, які виконують функцію технічної організації міжнародних фінансових розрахунків відповідно до уніфікованих правил та міжнародних угод.

Зростаюча світова економіка вимагала уніфікації міжнародних безготівкових платежів та правил розрахунків. Гостро виникла необхідність здійснення транснаціональних переказів коштів за єдиними уніфікованими правилами та формами розрахункових документів. Тим більше, що нові технічні можливості вже стали дозволяти перехід від паперових розрахунків до вищого рівня – безпаперової технології здійснення переказів коштів.

У міжнародній практиці виділяють такі види платіжних систем, як SWIFT, FedWire, CHIPS, CHAPS, TARGET. SWIFT є спільнотою всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій; FedWire представляє мережу федеральної резервної системи США; CHIPS – Ньюйоркська Міжнародна платіжна система розрахункових палат та Лондонська автоматична система розрахункових палат CHAPS. Крім того, у ЄС функціонують дві регіональні суперсистеми держав – членів ЄС – це TARGET та Euro I, які поєднують системи валових розрахунків, що функціонують у режимі реального часу.

Основною відмінністю між електронними системами називають кількість сторін, які беруть участь у розрахунках. Так, SWIFT

організовує пересилання банківських повідомлень на двосторонній основі, системи FedWire, CHIPS, CHAPS регулюють платіжні зобов'язання на багатосторонній основі.

Саме **SWIFT** (*Society for World Wide Interbank Financial Telecommunications*) визнано провідною міжнародною організацією у сфері фінансових телекомунікацій.

Діяльність SWIFT ґрунтується на швидкій, якісній, ефективній, конфіденційній та безпечній від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування системі. SWIFT є ключовою системою для банків та для проведення робіт зі стандартизації форм та методів обміну фінансовою інформацією. Мережа гарантує повну безпеку багаторівневою комбінацією фізичних, технічних та організаційних методів захисту, забезпечує повну безпеку та секретність переданих відомостей. Час доставки повідомлення складає 20 хв., а якщо зробити доставку терміновим повідомленням, то час його передачі скорочується до 1–5 хв., що перекриває показники окремих каналів зв'язку. Крім переказу коштів та відправки інформації про стан рахунків у банку, за допомогою SWIFT підтверджуються валютні угоди, банки розраховуються за інкасо, акредитивами, торгівлею цінними паперами. У систему SWIFT не входить здійснення клірингових функцій, тому що вона є лише банківською комунікаційною мережею, яка націлена на подальше вдосконалення. Усі необхідні доручення, які потрібно передати, враховуються як переказ за відповідними рахунками «ностро» та «лоро», що по суті не відрізняється від використання традиційних платіжних документів.

На момент її створення засновниками системи були 248 комерційних банків та фінансових установ із 19 країн світу. Головний офіс системи СБІФТ знаходиться у Брюсселі, власниками її є в основному комерційні банки США, Німеччини, Швейцарії та Франції.

У 2018 році система СБІФТ вже об'єднувала 11 тис. найбільших банківських та фінансових організацій у 215 країнах світу. За рік через систему передається близько 1,8 млрд повідомлень. Крім комерційних банків у системі присутні розрахункові (клірингові) організації,

інвестиційні компанії, фондові, валютні та товарні біржі, депозитарії та інші учасники світового фінансового ринку.

- **Комерційні банки та фінансові організації** (у т. ч. біржі тощо) різних країн, за допомогою яких учасники міжнародних розрахунків здійснюють перекази коштів. Вони також є учасниками міжнародних систем передачі фінансових повідомлень.

- **Центральні банки різних держав** – здійснюють міжнародні розрахунки на користь та за зобов'язаннями своїх країн (міждержавне кредитування, здійснення операцій на світових валютних та фінансових ринках тощо). Центральні банки беруть на себе більшу частину міжнародного платіжного обігу, виконуючи функцію банку уряду.

- **Наднаціональні фінансові інститути** типу МВФ, Світового Банку, ЄБРР, які здійснюють міжнародні перекази у своїх інтересах, пов'язані здебільшого з кредитуванням різних країн.

- **Великі фінансові гравці** світового ринку, у тому числі ТНК, інвестиційні підприємства, які здійснюють операції з валютами, цінними паперами, дорогоцінними металами та іншими фінансовими активами.

- **Експортери та імпортери різних країн**, а також фінансові та глобальні корпорації та компанії, які здійснюють активну зовнішньоекономічну діяльність.

- **Фізичні особи** (громадяни різних держав), які здійснюють у своїх інтересах грошові перекази, у тому числі за придбання товарів он-лайн.

3. Механізм переказу коштів, сутність якого полягає в тому, що імпортери, отримавши товарні документи від експортерів, направляють останнім платіжні документи, що підлягають оплаті в іноземній валюті, які експортери зазвичай продають своїм національним банкам за валюту, необхідну для продовження чи завершення зовнішньоторговельної операції. У свою чергу, банки пересилають своїм банкам-кореспондентам за кордоном ці платіжні кошти, за якими стягуються суми з боржників та зараховуються на кореспондентські рахунки банків, які направили ці платіжні кошти. З урахуванням того, що рахунки банків-кореспондентів забезпечені іноземною валютою, уповноважені

банки експортерів можуть здійснювати продаж платіжних коштів у різних валютах юридичним та фізичним особам для оплати грошових зобов'язань за кордоном.

Практично всі зовнішньоторговельні розрахунки проходять через банки шляхом заліку зустрічних зобов'язань без оплати готівкової валюти. Розрахункова операція полягає у перенесенні сум з рахунку банку, що видав платіжне доручення, на рахунок банку, що виконує це доручення, а потім ці суми зараховуються на рахунки фірми, на користь якої вони переведені.

Розрахунки з експортно-імпортних операцій та інших комерційних угод мають найчастіше документарний характер, тобто здійснюються з урахуванням комерційних документів, перелік і характеристика яких визначаються передусім умовами зовнішньоторговельних контрактів. При цьому клієнти банків зобов'язані забезпечити правильність та достовірність оформлених товарно-транспортних документів, що подаються банку з експортних поставок, а також ретельну перевірку платіжних документів, які виставляються, у свою чергу, іноземним контрагентам з імпорту.

Сторонами механізму системи міжнародних розрахунків є:

- наказодавець – платник коштів, імпортер;
- наказоодержувач – банк, що обслуговує імпортера, з рахунка якого здійснюється платіж;
- бенефіціар – одержувач коштів, експортер, на чию користь здійснюється платіж;
- банк експортера (бенефіціара) – банк, де бенефіціар має рахунок, на який зараховується платіж;
- банки-посередники: банк країни-імпортера, що має кореспондентські відносини з банком країни-експортера, і банк країни-експортера, що має кореспондентські відносини з банком країни-імпортера (на випадок, коли наказоодержувач та банк бенефіціара не мають кореспондентських рахунків один із одним).

Основними *сучасними формами міжнародних розрахунків* є:

- **Авансовий платіж** – часткова або повна передоплата за товар, тобто до його відправлення.

- **Акредитив** – угода, за якою банк зобов'язується на прохання клієнта оплатити документи третій особі (експортеру), на користь якої відкрито акредитив.
- **Інкасо** – посередницька банківська операція з передачі грошових коштів від платника до одержувача через банк із зарахуванням цих коштів на рахунок одержувача.
- **Банківський переказ** – розпорядження банку однієї країни банку іншої країни виплатити одержувачу (клієнту банку) певну суму.
- **Банківський вексель** – цінний папір, що засвідчує грошове зобов'язання боржника сплатити після настання строку визначену суму власнику векселя.
- **Банківський чек** – безумовний наказ власника рахунку банку про виплату зазначеної в чеку суми його пред'явнику.
- **Відкритий рахунок** – форма розрахунково-кредитних відносин, при якій продавець відвантажує товар без оплати і одночасно направляє на адресу покупця рахунок на оплату, відносячи суму заборгованості до дебету рахунку, відкритого ним на ім'я покупця. Покупець зобов'язаний в обумовлені терміни погасити заборгованість по відкритому рахунку.
- **Консигнація** – експортер транспортує свої товари імпортеру, але при цьому зберігає право власності на них до тих пір, доки імпортер не продасть їх і не розрахується з експортером.
- **Форфейтинг** – операція з придбання фінансовим агентом комерційного зобов'язання позичальника (імпортера) перед кредитором (експортером), є специфічною формою кредитування торгових операцій.
- **Факторинг** – комплекс фінансових послуг для виробників та постачальників, які ведуть торговельну діяльність на умовах відстрочення платежу.

Щорічно обсяг міжнародних розрахунків зростає швидкими темпами. Це зумовлено насамперед зростанням світового ВВП та розвитком національних економік багатьох країн, а також розвитком електронної комерції, коли фізичні особи (громадяни різних країн) теж почали користуватися системами переказів коштів у транс-національному масштабі. Та сама світова економіка стає дедалі

глобальнішою, стираючи кордони між різними країнами. При цьому розвиток інтернету значно збільшив швидкість міжнародних розрахунків, зробивши їхню реалізацію фактично в режимі реального часу.

22.2. ПОНЯТТЯ ТА ПРИНЦИПИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ КРАЇНИ

Платіжний баланс є одним із найважливіших понять міжнародних економічних відносин. Його вивчення дозволяє дати узагальнену оцінку економічного стану держави, ефективності її міжнародних господарських зв'язків.

Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відбиває економічні операції, що здійснюються між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель створюється з метою розробки та впровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу та прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо. На основі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема МВФ, приймаються рішення щодо надання певним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту.

Платіжний баланс – це статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про економічні операції резидентів цієї країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період.

Платіжний баланс виконує такі *функції*:

- є джерелом інформації, тобто дає можливість отримати уявлення про рівень міжнародних взаємозв'язків країни, структурні зміни міжнародних трансакцій;
- характеристика платіжного балансу, крім практичної, має ще й наукову цінність, оскільки дозволяє моделювати процеси макроекономічного розвитку відкритої економіки;

■ слугує орієнтиром органів управління, відповідальних за економічну політику держави, тому що грошові та фінансові заходи, а також заходи, що стимулюють конкуренцію, часто є наслідком стану платіжного балансу, результатом міжнародного впливу, що ним фіксується.

Платіжний баланс базується на певних принципах, що впливають із його призначення, – враховувати зовнішньоекономічні операції.

Економічні операції, за визначенням МВФ, є економічним потоком, що відображають передачу реальних ресурсів (операції з товарами, послугами або доходами), а також створення, ліквідацію зовнішнього фінансового активу або зобов'язання та/або при переході права власності на існуючий зовнішній фінансовий актив та зобов'язання.

Економічна операція вважається **зовнішньоекономічною**, якщо вона здійснюється між економікою певної держави та економікою інших країн.

Економічні операції, що здійснюються між резидентами та нерезидентами, охоплюють угоди, предметом яких є товари, послуги, доходи, зовнішні фінансові активи та зобов'язання.

Зовнішньоекономічні операції бувають обмінними та односторонніми.

Більшість економічних операцій, що реєструються у платіжному балансі, є **обмінними** і припускають, що один учасник угоди передає іншому учаснику економічну цінність і натомість отримує її вартісний еквівалент.

Виділяють **три типи міжнародних обмінних операцій**:

- обмін товарів та послуг на інші товари та послуги (це бартерні операції, тому що обидві сторони даних операцій реальні);
- обмін товарів та послуг на грошові чи інші фінансові вимоги, тобто одна сторона операції реальна, інша – фінансова;
- обмін фінансових інструментів на інші фінансові інструменти, тобто обидві сторони фінансові операції.

Операції, за якими один учасник угоди надає економічні цінності іншому учаснику без одержання замість вартісного еквівалента, називаються **односторонніми**.

Якщо економічна цінність відсутня в одній із сторін, то у платіжному балансі використовується спеціальний запис – *«трансферт»*. Трансферти виступають, як правило, у формі коштів чи товарів. Залежно від того, до якого з цих видів належить певна зовнішньоекономічна операція, здійснюється її облік у платіжному балансі країни.

Визначення предмета зовнішньоекономічної операції виходить з поняття «економічна територія країни», що тотожно поняттю «економіка».

Економічна територія, за визначенням МВФ, – це територія, що знаходиться під юрисдикцією уряду цієї країни, в межах якої можуть вільно переміщатися робоча сила, товари та капітал.

Однак ця територія не завжди збігається з географічним кордоном держави, тому що до її меж включаються територіальні анклавни поза основним державним кордоном: посольства, консульства, військові бази, наукові станції, інформаційні, імміграційні чи благодійні агенції, які розташовані на території інших держав і знаходяться у розпорядженні уряду країни, яка володіє або орендує ці об'єкти.

Поняття «економічна територія» відіграє істотну роль у визначенні першого принципу складання платіжного балансу – *принципу резидентства*.

Концепція резидентства у системі платіжного балансу ґрунтується на умовах національної власності економічного суб'єкта чи юридичних критеріях визначення резидентів цієї чи іншої держави.

Економічний суб'єкт (господарська одиниця), центр економічного інтересу якого знаходиться на економічній території конкретної країни, є *резидентом* цієї країни.

Економічний суб'єкт має центр економічних інтересів на території країни, якщо він веде господарську діяльність та економічні операції в межах цієї країни і має наміри продовжувати цю діяльність протягом довгого часу. Встановлення одиниць-резидентів є визначальним з погляду реєстрації та класифікації операцій у межах

конкретної економіки. Позиція працюючого як резидента та нерезидента визначає різні записи у платіжному балансі.

Відповідно до класифікації МВФ, *до резидентів* економіки належать такі господарські одиниці:

- домашні господарства та фізичні особи, які входять до складу домашніх господарств;
- юридичні особи, тобто підприємства різних організаційно-правових форм;
- некомерційні організації;
- органи державної влади цієї країни.

Другий принцип складання платіжного балансу – ***принцип подвійного запису***.

Оскільки платіжний баланс ґрунтується на принципах бухгалтерського обліку, кожна зовнішньоекономічна операція, що реєструється, має бути представлена двома записами, що мають однакову вартісну величину: статті кредиту та статті дебету.

Статті кредиту – плюсові статті (+) – відображають операції «експортного типу», за якими країна отримує, «заробляє» іноземну валюту.

Статті дебету – мінусові статті (–) – відображають операції «імпортного типу», за якими іноземна валюта витрачається.

Кредит показує надходження іноземної валюти, тобто її пропозицію, дебет – витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї.

Отже, згідно з принципом подвійного запису, за кредитом реєструється зменшення міжнародних активів країни чи збільшення зовнішніх зобов'язань, тобто міжнародних пасивів, а за дебетом реєструється збільшення міжнародних активів країни чи скорочення її зовнішніх зобов'язань. Кожна зміна в дебеті повинна супроводжуватися відповідною зміною у кредиті та навпаки. Таким чином, у платіжному балансі сумарний дебет та сумарний кредит завжди рівні. У систематизованому вигляді правила відображення операцій у платіжному балансі за дебетом та кредитом наведені в табл. 22.1.

Таблиця 22.1

Правила запису операцій у платіжному балансі

Операції	Кредит (+)	Дебет (–)
А. Товари та послуги	Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів та послуг
Б. Доходи (оплата праці та доходи від інвестицій)	Надходження від нерезидентів	Оплата нерезидентам
В. Трансферти (поточні та капітальні)	Отримання коштів	Передача коштів
Г. Придбання/продаж невіробничих нефінансових активів	Продаж активів	Придбання активів
Д. Операції з фінансовими активами чи зобов'язаннями	Збільшення зобов'язань або зменшення вимог до нерезидентів	Збільшення вимог або зменшення зобов'язань до нерезидентів

Третім принципом складання платіжного балансу є **принцип єдиної оцінки всіх операцій**, що реєструються у платіжному балансі.

Його суть полягає в тому, що при оцінці операцій із реальними та фінансовими активами та пасивами використовуються ринкові ціни, які узгоджуються з учасниками економічної операції.

Ринкова ціна, згідно з визначенням МВФ, – це сума грошей, яку покупець готовий добровільно заплатити за товар, послугу, фінансові активи тощо, за яку продавець готовий добровільно продати йому цей товар, послугу тощо.

Обидві сторони цієї угоди є незалежними, і обмін між ними відбувається на комерційних засадах. Ринкова ціна встановлюється для кожної операції.

Ринкова вартість відрізняється від біржових котирувань, цін світового ринку, поточних цін, тобто цін, які не є цінами, фактично сплаченими за товар. Бувають випадки, коли ринкову ціну відповідно до наведених вище критеріїв встановити неможливо. Це відбувається при бартерному обміні товарами, угодах між підрозділами однієї й тієї ж ТНК, при операціях міжнародного лізингу тощо. У цих випадках оцінка угод провадиться за цінами аналогічних угод.

Дотримання цього принципу забезпечує порівнянність платіжних балансів різних країн, а також статей платіжного балансу окремої держави.

Четвертий принцип складання платіжного балансу – ***принцип одночасної реєстрації*** зовнішньоекономічної операції.

Кожна операція має бути відображена у платіжному балансі за кредитом та відповідним дебетом одночасно, і обидва учасники угоди повинні реєструвати цю операцію одним і тим самим числом, яке відповідає даті її виконання. Для реалізації такого підходу необхідно визначати момент реєстрації операції у платіжному балансі. Таким моментом може бути час укладання контракту або час переходу юридичних прав власності на передані активи. Якщо момент переходу права власності важко визначити, то ним вважається момент відповідного бухгалтерського запису в обліку контрагентів.

При складанні платіжного балансу важливо встановити, в яких грошових одиницях слід вести облік, тобто визначити розрахункову одиницю. Розрахункова одиниця має бути достатньо стабільною, щоб зміни її курсу протягом облікового періоду не відображалися на підсумкових показниках, крім того, вона має бути стабільною протягом якомога більшої кількості облікових періодів для забезпечення порівнянності та аналізу їхньої динаміки. При підготовці платіжного балансу країни мають використовувати ту розрахункову одиницю, яка застосовується ними у внутрішніх розрахунках та обліку. Проте у більшості країн облік та публікація показників платіжного балансу ведеться у доларах США.

22.3. СТРУКТУРА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Розробка платіжного балансу ґрунтується на методології, що регламентується міжнародним стандартом «Рекомендації зі складання платіжного балансу», підготовленим МВФ (табл. 22.2).

Стандартні компоненти платіжного балансу поділені на ***дві групи рахунків***:

- ***рахунок поточних операцій***, за яким враховуються економічні угоди з міжнародного руху реальних матеріальних цінностей;

▪ **рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами**, за яким враховуються міжнародні операції, пов'язані зі зміною права власності на іноземні фінансові активи або пасиви країни (насамперед це операції, суть яких полягає у пред'явленні та погашенні фінансових вимог однієї країни до інших країн і навпаки).

I. Основні види поточних операцій.

1. Товари. Під товарами мається на увазі група статей платіжного балансу, яка підсумовує за ринковими цінами експорт та імпорту звичайних товарів, товарів для подальшої обробки, ремонт товарів, придбання товарів у портах транспортними організаціями.

Таблиця 22.2

Стандартні компоненти платіжного балансу (за версією МВФ)

	Кредит	Дебет
<i>Рахунок поточних операцій</i>		
А. Товари та послуги		
1. Товари		
2. Послуги		
Б. Доходи		
1. Оплата праці		
2. Доходи від інвестицій		
В. Поточні трансферти		
1. Сектор державного управління		
2. Інші сектори		
<i>Рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами</i>		
А. Рахунок операцій з капіталом		
1. Капітальні трансферти		
2. Придбання/продаж невироблених нефінансових активів		
Б. Фінансовий рахунок		
1. Прямі інвестиції		
1.1. За кордон		
1.2. В економіку країни-упорядника		
2. Портфельні інвестиції		
2.1. Активи		
2.2. Зобов'язання		
3. Інші інвестиції		
3.1. Активи		
3.2. Зобов'язання		
4. Резервні активи		

2. Послуги. Це група статей платіжного балансу, що відбиває різні види послуг, що надаються резидентами нерезидентам і навпаки: транспортні послуги, поїздки, послуги зв'язку, будівельні, страхові, фінансові та інші послуги.

3. Доходи. Це група статей, що включає платежі між резидентами та нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів та операції, пов'язані з доходами на інвестиції.

Оплата роботи включає заробітну плату та інші виплати, отримані працівниками та службовцями за межами країни, резидентами якої вони є, за роботи, виконані ними для резидентів інших країн.

Доходи від інвестицій поділяються на: доходи від прямих інвестицій; доходи від портфельних інвестицій; доходи від інших інвестицій (відсотки за депозитами, позиками від МВФ тощо).

4. Поточні трансферти. Ця стаття відображає операції міждержавної передачі матеріальних ресурсів, коли країна не отримує ніякого вартісного еквівалента. Залежно від напрямку трансферти відображаються лише за кредитом чи дебетом.

До поточних трансфертів належать: грошові трансферти урядам на фінансування витрат, гуманітарна допомога, регулярні внески міжнародним організаціям, оплата урядом чи міжнародними організаціями витрат на надання технічної допомоги тощо.

II. Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій фіксує рух капіталу, за допомогою якого фінансується експорт та імпорту товарів та послуг, і поділяється на рахунок операцій із капіталом та фінансовий рахунок.

1. Рахунок операцій з капіталом включає капітальні трансферти та придбання/реалізацію нефінансових активів.

Капітальні трансферти – це трансферти, що передбачають передачу права власності на основний капітал або анулювання боргу кредитором.

Анулювання боргу кредитором є списання боргу повністю чи його частини банком.

Серед капітальних трансфертів розрізняють інвестиційні трансферти; трансферти, пов'язані з міграцією; приватні пожертвування на інвестиційні цілі.

Стаття «Придбання/реалізація невироблених нефінансових активів» охоплює операції з активами, які не є результатом виробництва (земля, її надра), а також нематеріальні активи (придбання патентів, торгових знаків, авторських прав тощо). Розрахунки використання нематеріальних активів відбиваються на рахунку поточних операцій, а придбання чи продаж — на рахунку операцій із капіталом.

Обсяги операцій, які відбиваються у рахунку операцій із капіталом, зазвичай незначні.

2. У фінансовому рахунку відображаються всі операції, внаслідок яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, тобто виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами.

Фінансовий рахунок ділиться на **дві класифікаційні групи**:

- операції з фінансовими активами (активи);
- операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви).

Обидві групи у свою чергу поділяються на **три функціональні категорії**: прямі, портфельні та інші інвестиції.

До складу активів належать також резервні активи.

Прямі іноземні інвестиції — це:

- капітал, вкладений прямим інвестором в іноземне підприємство прямого інвестування;
- капітал, отриманий прямим інвестором від участі в такому підприємстві.

У залежності від виду фінансового інструменту **операції з портфельними інвестиціями** поділяються на:

- операції з цінними паперами, що підтверджують участь у капіталі (операції з акціями тощо);
- операції з борговими цінними паперами:
 - з облігаціями та іншими довгостроковими чи безстроковими борговими зобов'язаннями,
 - з інструментами ринку, тобто казначейськими зобов'язаннями, векселями, банківськими акцептами тощо;
 - із фінансовими деривативами.

До категорії «**Інші інвестиції**» входять торгові (комерційні) кредити; позички, тобто пряме надання кредитором боржнику певної грошової

суми, включаючи кредити і позики МВФ та інших міжнародних фінансових організацій, платежі за угодами про зворотну купівлю та фінансовий лізинг; готівкова валюта та депозити.

Платіжний баланс показує лише потоки реальних та фінансових ресурсів між резидентами та нерезидентами протягом певного періоду (кварталу, року), тобто відображає зміни, що відбулися лише внаслідок економічних операцій. Ці потоки накопичуються та утворюють запаси, які реєструються у так званому балансі міжнародної заборгованості.

Баланс міжнародної заборгованості – це міжнародна інвестиційна позиція країни, яка характеризує загальну вартість та структуру зовнішніх фінансових активів та пасивів країни нарастаючим підсумком на кінець року.

Згідно з визначенням МВФ, **міжнародна інвестиційна позиція** – це статистичний звіт, який показує вартість та склад фінансових активів резидентів країни, які є вимогами до нерезидентів, та зобов'язання резидентів країни перед нерезидентами на певний момент часу.

Зміни в інвестиційній позиції порівняно з попереднім періодом можуть бути викликані економічними операціями з активами та зобов'язаннями, переоцінкою активів та зобов'язань у результаті зміни обмінних курсів, цін тощо. Розрахунок міжнародної інвестиційної позиції використовується для прогнозування майбутнього потоку платежів із іноземних інвестицій країни.

Співвідношення між міжнародними фінансовими ресурсами, які має країна, та її заборгованістю перед іншими країнами (тобто зіставлення активів і пасивів країни) утворюють **чисту міжнародну інвестиційну позицію**.

Вона визначає залежність економіки країни від зовнішнього світу і показує співвідношення між іноземними активами, які має у своєму розпорядженні, і заборгованістю перед іншими країнами. Перевищення зобов'язань над активами вказує на те, що країна за міжнародною інвестиційною позицією є «чистим боржником» перед зовнішнім світом. Перевищення зовнішніх активів над зобов'язаннями перед світом вказує на «чистого кредитора».

На основі чистої інвестиційної позиції визначають рівень чистого інвестиційного доходу країни на її іноземні активи та пасиви. Зазвичай міжнародна інвестиційна позиція задля забезпечення міжнародного співставлення розраховується у доларах США.

Найважливішою частиною фінансового рахунку є **резервні активи**, які включають зовнішні активи країни, що перебувають під контролем органів грошово-кредитного регулювання та у будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти.

Резервні активи включають:

- монетарне золото, яке знаходиться у розпорядженні центрального банку або уряду країни і може бути реалізовано на світових ринках золота або міжнародним організаціям за іноземну валюту;
- спеціальні права запозичення (СПЗ) – резервний актив, що випускається МВФ, розподіляється між країнами-членами відповідно до їхніх квот і використовується для придбання іноземної валюти, надання кредитів та здійснення платежів;
- резервну позицію у МВФ, тобто суму резервної частки країни в капіталі МВФ (становить 25 % квоти країни у капіталі фонду);
- валютні активи, які складаються з іноземної валюти, банківських депозитів, урядових цінних паперів тощо. Валютні активи у структурі резервних активів мають найбільшу питому вагу;
- інші вимоги (залишок вимог в іноземній валюті).

Валютні резерви визначають масштаби платоспроможності цієї країни стосовно інших країн.

Оскільки платіжний баланс є фінансовим звітом подвійного запису, то дебет всіх структурних частин балансу має відповідати кредиту. Однак на практиці через неправильний запис або відсутність запису деяких угод така відповідність трапляється рідко. Для досягнення рівноваги та збереження системи подвійного запису введено статтю **«помилки та пропуски»**. Ця стаття є балансуючою і є різницею між сумою по всіх кредитових записах і сумою по всіх дебетових записах, які відображають тимчасові та вартісні розбіжності.

22.4. РІВНОВАГА ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Принцип складання платіжного балансу, коли дебет дорівнює кредиту, часто задовольняє економістів, й у розробки конкретних заходів потрібно сальдо по агрегованих групах операцій усередині загального балансу. Тому платіжний баланс складається не тільки у нейтральному вигляді (відповідно до стандартних компонентів), а й у аналітичному. Основним показником, який використовується для аналізу платіжного балансу, є *сальдо платіжного балансу*.

За визначенням, платіжний баланс завжди перебуває у рівновазі. Однак при його аналізі використовуються такі поняття, як активний (профіцитний) або пасивний (дефіцитний) платіжний баланс.

МВФ запропоновано метод визначення дефіцитного чи активного платіжного балансу з урахуванням розподілу його статей на автономні (основні) і балансуючі (компенсуючі).

Таким чином, платіжний баланс поділяється на баланс автономних (основних) операцій та баланс балансуючих операцій.

До автономних відносяться всі приватні та державні трансакції, які здійснюються поза увагою на стан платіжного балансу, тобто здійснення яких не має на меті якось вплинути на нього.

Під *балансируючими операціями* розуміються дії державних органів, насамперед центрального банку, зумовлені станом платіжного балансу, тобто спрямовані на фінансування здійснених раніше автономних трансакцій.

Таким чином, в основі такого розподілу трансакцій лежить критерій їхньої мотивації. Сальдо автономних статей називають *«сальдо платіжного балансу»*, а залежно від того, чи позитивна ця величина, чи негативна, платіжний баланс визначають як *активний* або *пасивний*.

Щоб покрити сальдо платіжного балансу, використовують балансуючі статті.

Отже, поняття сальдо платіжного балансу відноситься не до всього платіжного балансу, а тільки до його складових, тобто до балансового результату певного набору операцій (рис. 22.1).

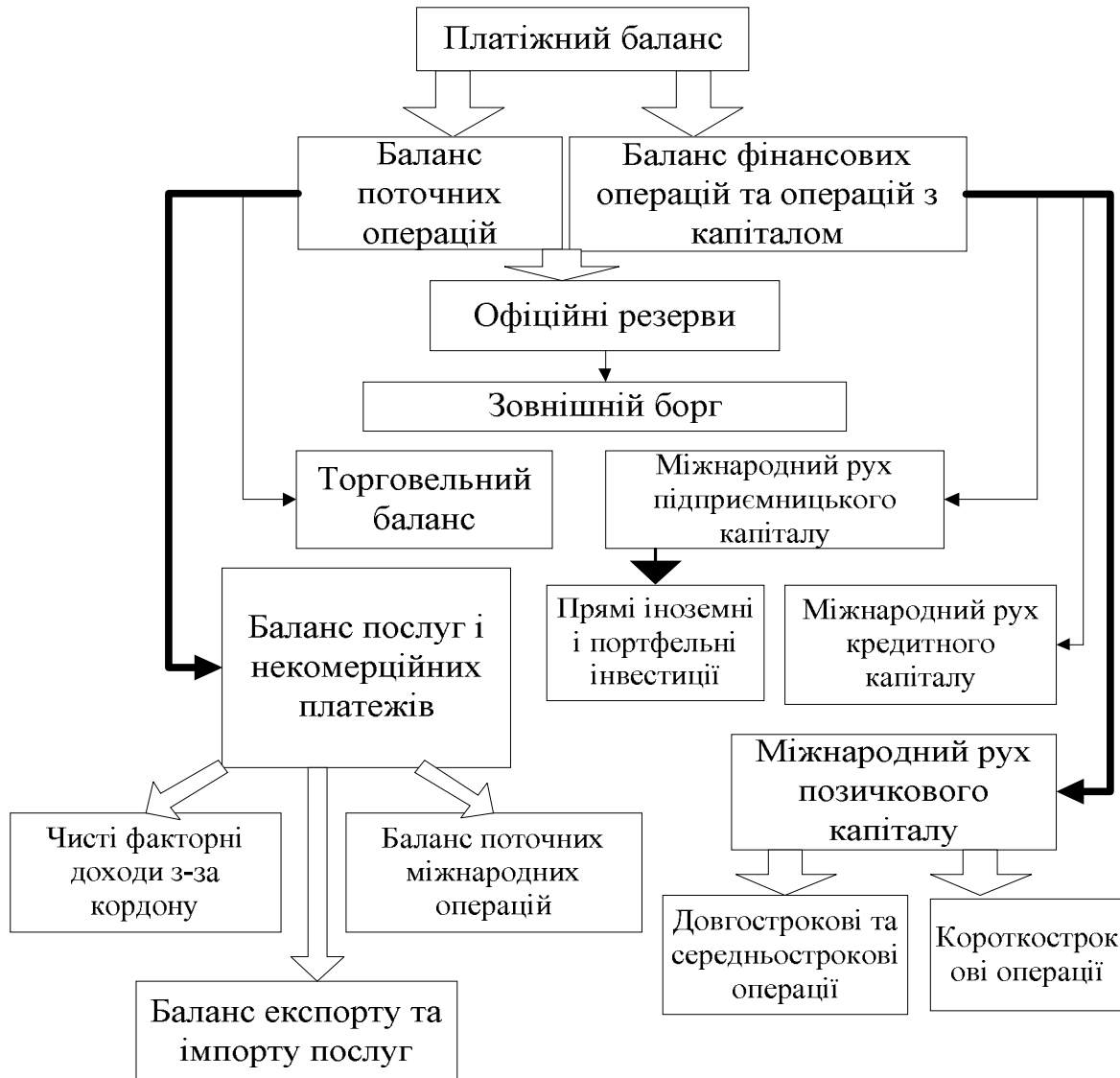


Рис. 22.1. Балансування статей платіжного балансу

Виділяють наступні аналітичні угруповання статей платіжного балансу, результатом яких є відповідне сальдо:

- торговельний баланс;
- баланс торгівлі послугами;
- баланс поточних операцій;
- базисний баланс;
- загальний баланс або баланс офіційних розрахунків.

Торговельний баланс є різницею між платежами з експорту та імпорту товарів. Якщо експорт перевищує імпорт, створюється «позитивне сальдо» торговельного балансу. Якщо імпорт перевищує

експорт, виникає зовнішньоторговельний дефіцит чи «негативне сальдо» торгового балансу. У найбільш загальному вигляді актив і пасив торговельного балансу пов'язані з підвищенням чи зниженням попиту на товари цієї країни на світовому ринку, тобто із економічною кон'юктурою світового ринку. Однак на торговельний баланс можуть впливати й інші фактори, наприклад, сприятливий інвестиційний клімат, який може спричинити приплив інвестицій у країну, а водночас і збільшення закупівель обладнання за кордоном, що може призвести до дефіциту торговельного балансу. І тут дефіцит торговельного балансу супроводжується економічним зростанням. Дефіцит торговельного балансу може, наприклад, покриватися надходженнями від продажу ліцензій, туризму, переказів іноземних робочих.

Баланс торгівлі послугами – це рух послуг та некомерційних платежів, що класифікуються як експорт та імпорт послуг.

Баланс поточних операцій є найбільш інформативним. Він відображає всі потоки активів, пов'язані з рухом товарів, послуг, доходів від інвестицій, поточних трансфертів, та забезпечує зв'язок між міжнародними угодами країни та її національним доходом.

Позитивне сальдо за поточними операціями означає, що країна є нетто-інвестором стосовно інших країн, а негативне сальдо свідчить про те, що вона стає нетто-боржником, тому що має розплачуватися за чистий імпорт товарів.

Дефіцит платіжного балансу за поточними операціями покривається переважно за допомогою припливу капіталів. І навпаки, за активного балансу поточних операцій надлишкові кошти використовуються для купівлі нерухомості або цінних паперів в інших країнах.

Баланс поточних операцій та баланс операцій з капіталом та фінансовими інструментами (за винятком короткострокового капіталу та резервних активів) складають **базисний баланс**.

Сальдо базисного балансу визначається як сума сальдо операцій цих балансів. Сальдо може бути як негативним, так і позитивним. Негативне сальдо часто призводить до знецінення національної валюти та зменшення резервних активів.

Усі угоди балансу поточних операцій та балансу операцій із довгостроковим капіталом є **автономними (основними)** і відбиваються у відповідних автономних статтях.

Базисний баланс відбиває найбільш суттєві характеристики економічної території: рівень міжнародної конкурентоспроможності, інвестиційний клімат, переваги споживачів, продуктивність праці, рівень її оплати тощо.

Операції з резервними активами є **балансуючими** та утворюють **баланс офіційних розрахунків**.

Загальний баланс за поточними операціями та рухом капіталу балансується за рахунок резервних активів (компенсуючих статей) або іноземних позик.

Платіжний баланс перебуває у стані рівноваги, коли національна економіка добре пристосована до світової. Під **рівновагою** розуміється стійкий зв'язок між такими економічними показниками, як попит, пропозиція, ціна окремого товару.

Платіжний баланс хоч і є бухгалтерським балансом, проте не завжди перебуває у стані рівноваги. У разі порушення рівноваги платіжного балансу рівень цін, доходу, валютні курси та інші макроекономічні показники країни змінюються, щоб відновити стійкий зв'язок з рештою світу. Отже, концепція рівноваги платіжного балансу є концепцією вирівнювання ринку.

Основою аналізу **рівноваги платіжного балансу** є дані балансу поточних операцій, базисного балансу і балансу офіційних розрахунків.

На платіжний баланс впливають різні внутрішні та зовнішні фактори, дія яких має різну тривалість у часі. Розрізняють довго-, середньо- і короткострокову рівновагу платіжного балансу.

Довгострокова рівновага забезпечується відсутністю сальдо з торгівлі товарами та послугами протягом тривалого часу.

Активний баланс поточних операцій свідчить, що країна заробляє на зовнішніх ринках більше, ніж витрачає. А пасивний баланс показує, що країна витрачає більше, ніж заробляє на зовнішніх ринках. Для досягнення рівноваги результат за поточними операціями повинен бути профінансований певним чином рухом

капіталу. Країна з тривалим дефіцитом поточного рахунку є нетто-боржником, а країна, яка протягом тривалого часу має активні поточні баланси, – нетто-кредитором. Таким чином, наявність сальдо є показником нерівноваги балансу за поточними операціями.

Середньострокова рівновага платіжного балансу забезпечується відсутністю сумарного сальдо з балансу поточних операцій та балансу довгострокового капіталу, тобто відсутністю сальдо за базовим балансом протягом 3–5 років. Ця рівновага підтримується через механізм довгострокового кредитування. Кредитове чи дебетове сальдо свідчать про порушення середньострокової рівноваги, що зумовлює необхідність відповідного коригування економічних зв'язків цієї країни зі світовим господарством.

Короткострокова рівновага платіжного балансу спостерігається за відсутності сальдо балансу офіційних розрахунків. Це має місце у тому випадку, коли державні грошово-кредитні установи не використовують офіційні резервні активи.

Рівновага платіжного балансу порушується через незбалансованість міжнародних розрахунків з наступних причин:

- сезонний або випадковий дисбаланс в результаті сезонних коливань виробництва та споживання або непередбачуваних причин неекономічного характеру;
- циклічний дисбаланс, в основі якого лежить циклічний характер економічної кон'юнктури;
- структурний дисбаланс, основою якого є розрив між змінами у попиті на експортні та імпорتنі товари, а також недостатньо швидке пристосування національної економіки до нових умов;
- дисбаланс унаслідок дестабілізуючих валютних спекуляцій та відтоку капіталу тощо.

Головними економічними **чинниками, які впливають на платіжний баланс країни**, є: темп інфляції, реальний рівень зростання ВВП, відсоткові ставки, валютний курс «спот».

Платіжний баланс держави не може постійно перебувати у стані нерівноваги і тому є об'єктом державного регулювання.

У короткостроковому плані країна може компенсувати дефіцит платіжного балансу з допомогою офіційних резервних активів, і якщо їх недостатньо – за допомогою залучення короткострокового капіталу в країну. У разі неможливості подолати дефіцит платіжного балансу за рахунок використання зовнішніх фінансових джерел, уряд може вжити заходів, спрямованих на стимулювання експорту, зменшення імпорту та обмеження відтоку капіталів. До цих заходів відносяться:

- проведення дефляційної політики, метою якої є скорочення внутрішнього попиту шляхом обмеження бюджетних видатків, заморожування цін та заробітної плати;
- девальвація національної валюти;
- введення валютного контролю та обмежень на валютні операції;
- фінансова та грошово-кредитна політика тощо.

Для усунення надмірно активного сальдо платіжного балансу уряд використовує різні фінансові, кредитні, валютні засоби, що сприяють зростанню імпорту та зниженню експорту товарів та послуг, збільшенню експорту та обмеженню імпорту капіталів.

Уряд не завжди може врегулювати платіжний баланс, що призводить до прострочення платежів, перериву у фінансуванні. Виникає так звана **криза платіжного балансу**.

У цьому випадку країна може вдаватися до **виключного фінансування**, під яким розуміються операції, що проводяться країною, яка зазнає труднощів із фінансуванням дефіциту платіжного балансу, за погодженням та підтримкою її зарубіжних партнерів з метою зниження негативного сальдо до рівня, який може бути профінансований традиційними засобами.

До основних операцій із виняткового фінансування відносяться: анулювання боргу, обмін заборгованості на акції, запозичення для врегулювання платіжного балансу, переоформлення заборгованості через прострочення платежів тощо.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Система міжнародних розрахунків; міжнародні розрахунки; кореспондентські відносини; елементи системи міжнародних розрахунків; SWIFT; сучасні форми міжнародних розрахунків; платіжний баланс; принципи платіжного балансу; рахунок поточних операцій; рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами; резервні активи; сальдо платіжного балансу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що таке система міжнародних розрахунків?
2. Назвіть два типи кореспондентських рахунків.
3. Назвіть елементи системи міжнародних розрахунків.
4. Для яких цілей використовують міжнародні платіжні системи?
5. Схарактеризуйте механізм системи міжнародних розрахунків.
6. Назвіть сучасні форми міжнародних розрахунків.
7. Що таке платіжний баланс та які функції він виконує?
8. Схарактеризуйте принципи складання платіжного балансу.
9. Схарактеризуйте структуру платіжного балансу.
10. Що таке сальдо платіжного балансу?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Існують два типи кореспондентських рахунків – це:
 - а) лоро і ностро;
 - б) SWIFT, FedWire;
 - в) наказодавець і наказоодержувач;
 - г) форфейтинг та факторинг.
2. У міжнародній практиці виділяють такі види платіжних систем, як:
 - а) лоро і ностро;
 - б) SWIFT, FedWire;
 - в) наказодавець і наказоодержувач;
 - г) форфейтинг та факторинг.

3. Сторонами механізму системи міжнародних розрахунків є:

- а) лоро і ностро;
- б) SWIFT, FedWire;
- в) наказодавець і наказоодержувач;
- г) форфейтинг та факторинг.

4. Сучасними формами міжнародних розрахунків є:

- а) лоро і ностро;
- б) SWIFT, FedWire;
- в) наказодавець і наказоодержувач;
- г) форфейтинг та факторинг.

5. Часткова або повна передоплата за товар, тобто до його відправлення, – це:

- а) авансовий платіж;
- б) інкасо;
- в) консигнація;
- г) факторинг.

6. Посередницька банківська операція з передачі грошових коштів від платника до одержувача через банк із зарахуванням цих коштів на рахунок одержувача – це:

- а) авансовий платіж;
- б) інкасо;
- в) консигнація;
- г) факторинг.

7. Експортер транспортує свої товари імпортеру, але при цьому зберігає право власності на них до тих пір, доки імпортер не продасть їх і не розрахується з експортером, – це:

- а) авансовий платіж;
- б) інкасо;
- в) консигнація;
- г) факторинг.

8. Комплекс фінансових послуг для виробників та постачальників, які ведуть торговельну діяльність на умовах відстрочення платежу, – це:

- а) авансовий платіж;
- б) інкасо;
- в) консигнація;
- г) факторинг.

9. Основними видами поточних операцій є:

- а) товари, послуги, доходи, поточні трансферти;
- б) капітальні трансферти, прямі, портфельні та інші інвестиції, резервні активи;
- в) монетарне золото, СПЗ, резервна позиція у МВФ, валютні активи;
- г) стаття «помилки та пропуски».

10. Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій включає:

- а) товари, послуги, доходи, поточні трансферти;
- б) капітальні трансферти, прямі, портфельні та інші інвестиції, резервні активи;
- в) монетарне золото, СПЗ, резервна позиція у МВФ, валютні активи;
- г) стаття «помилки та пропуски».

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 368 с.
2. Д'яконова І. І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 548 с.
3. Керівництво з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції МВФ (6-те видання, 2008) URL : <http://www.imf.org>
4. Ковальчук К. Ф. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 150 с.

5. Міжнародні валютно-фінансові відносини : навч. посібник. Ч1. – Х. : ХДУХТ, 2019.
6. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб. – Харків : Форт, 2016. – 240 с.
7. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) – IMF. URL : <https://data.imf.org/?sk=e6a5f467-c14b-4aa8-9f6d-5a09ec4e62a4&sid=1408206195757>.
8. IMF Database. URL : <https://www.imf.org/external/index.htm>.
9. The World Bank. World Development Indicators Database. URL : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
10. World Gold Council. – URL : <http://www.gold.org/>.

РОЗДІЛ 8

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ ТА МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

- 23.1. *Міжнародний рух капіталу як форма міжнародних економічних відносин*
- 23.2. *Міжнародний кредит і його роль у світовій економіці*
- 23.3. *Особливості розвитку міжнародного кредитування у глобальній економіці*
- 23.4. *Інноваційні фінансові технології у міжнародних кредитних відносинах*

23.1. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародний рух капіталу – це рух капіталу між країнами, що включає експорт, імпорт капіталу та його функціонування за кордоном, тобто вивезення за кордон і ввезення з-за кордону коштів у матеріально-речовинній та (або) у грошовій формі з метою отримання прибутку.

Міжнародний рух капіталу як форма міжнародних економічних відносин є об'єктивним економічним процесом, коли капітал залишає економіку однієї країни з метою отримання вищого доходу в іншій. Він може заміщати або доповнювати інші форми міжнародних економічних відносин, наприклад, міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу є вищою, ніж результат міжнародної торгівлі.

Міжнародний рух капіталу почався ще з часів Великих географічних відкриттів, коли компанії метрополій створювали свої структури у колоніальних країнах, що й сприяло міжнародному

переміщенню капіталу. Але поступово процеси міграції капіталу розросталися, і наразі практично кожна країна одночасно є й експортером, й імпортером капіталу.

З другої половини XX століття вивезення капіталу безперервно зростає. У сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як досить висока, хоча вона має більш жорсткі обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами у кілька разів перевищують темпи зростання виробництва та міжнародної торгівлі.

Сьогодні можна говорити про функціонування розвиненого міжнародного ринку капіталу, який є однією з основних рушійних сил глобалізованої економіки. Учасниками міжнародного ринку капіталу виступають уряди, центральні банки, комерційні банки, небанківські фінансові організації різних країн, ТНК, міжнародні економічні та фінансові організації, інтеграційні об'єднання та деякі приватні особи.

Основною *передумовою міжнародного руху капіталу* є нерівномірність економічного розвитку країн, яка проявляється у наступному:

- нагромаджене світове фінансове багатство розміщене нерівномірно між окремими регіонами світу. За даними BCG Global Wealth Report 2022, світове фінансове багатство збільшилося зі 188,6 трлн дол. США у 2016 році до 274,4 трлн дол. США у 2021, але його розподіл за регіонами, як і раніше, залишився дуже нерівномірним (рис. 23.1) [6];
- через відмінності у рівнях економічного розвитку у різних країнах світу відрізняються темпи економічного зростання й норми заощадження, що характеризує їхні поточні можливості розвитку на засадах самофінансування і ступінь залежності від іноземних джерел;
- розбіжності у капіталовіддачі та капіталоемності ВВП різних країн, що пояснюються їхньою структурою економіки та рівнем технологічного розвитку;
- відмінності у проходженні стадій життєвого циклу окремими національними економіками, що обумовлює специфіку фінансових потреб розвитку та ступінь інвестиційних ризиків тощо.

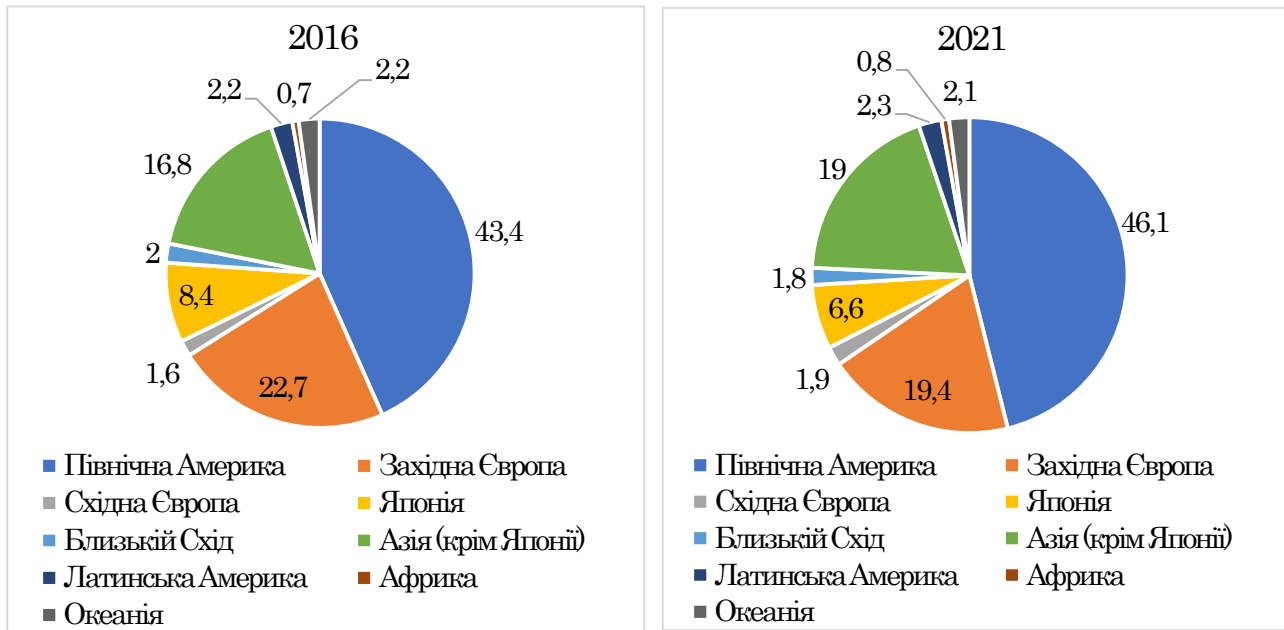


Рис. 23.1. Розподіл світового фінансового багатства за регіонами у 2016 та 2021 рр., % [6]

На поширення міжнародного руху капіталу впливають такі **групи факторів**:

- економічні:
 - процеси фінансової глобалізації та регіоналізації;
 - структурні зрушення у глобальній економіці, обумовлені четвертою промисловою революцією, та формування шостого технологічного укладу;
 - необхідність підтримки сталого соціально-економічного розвитку суб'єктами глобальної економіки в умовах посилення конкурентної боротьби;
 - діяльність ТНК;
 - порівняльні вигоди та ризики вкладення капіталу поза національною економікою тощо;
- технологічні: цифровізація фінансової сфери глобальної економіки, що знімає територіальні та часові обмеження руху капіталів, а також спрощує та здешевлює трансграничні процедури переказу фінансових коштів для економічних суб'єктів;
- політичні:
 - лібералізація руху потоків капіталу в межах інтеграційних об'єднань, вільних економічних зон, офшорних зон;

– політика прискореної індустріалізації та ліберальних економічних реформ у країнах, що розвиваються, тощо.

Додатковими (суб'єктивними) факторами вивезення капіталу можуть бути:

- прагнення завоювати та закріпитися на місцевих ринках приймаючої сторони;
- диверсифікація, мінімізація ризиків (вкладення грошей у різні виробництва у різних країнах, що страхує від непередбачених обставин);
- наявність стабільного економічного та політичного становища в приймаючій країні, що впливає на ризики інвестицій;
- наявність сприятливого інвестиційного клімату в країні, що приймає, зокрема пільгові умови оподаткування операцій з капіталом;
- подолання зовнішньоторговельних бар'єрів (коли інвестування у виробництво вигідніше, ніж експорт готових товарів з-за кордону, тому що не оподатковується);
- наявність у країнах, що приймають капітал, дешевої сировини та робочої сили нижчих, порівняно з країною, що вивозить капітал, екологічних стандартів;
- прагнення засвоїти передовий технічний досвід тих розвинених країн, куди вкладаються гроші;
- налагодження виробництва товару ближче до споживача тощо.

Певні форми міжнародного руху капіталу розрізняються за такими ознаками (табл. 23.1):

- за джерелами походження;
- за характером та метою вкладення;
- за строками вкладення;
- за напрямком вкладення;
- за формою вкладення.

Сукупність показників участі країни у міжнародному русі капіталу можна поділити на чотири групи: обсягові (абсолютні), інтенсивності, структурні та динаміки.

1. *Обсягові показники:*

Таблиця 23.1

Класифікація форм міжнародного руху капіталів

Критерії класифікації	Форми
За джерелами походження	- державний – кошти держави в особі уряду та національного банку; - капітал міждержавних та наддержавних організацій; - приватний (недержавний) – кошти фізичних осіб, фірм, банків, фондів тощо; - змішаний
За характером та метою вкладення	- підприємницький – кошти, які прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку, у т.ч.: - прямі іноземні інвестиції – вкладення капіталу з метою встановлення контролю за об'єктом розміщення капіталу; - портфельні інвестиції – вкладення капіталу в іноземні цінні папери (акції та облігації) та похідні фінансові інструменти (деривативи) з метою отримання доходу у формі дивідендів, відсотків чи курсової різниці без права контролю над об'єктом інвестування; - позичковий (міжнародний кредит) – кошти, що надаються позичальнику з метою отримання відсотка; - гуманітарна та фінансова допомога (безвідплатні трансферти, гранти) – кошти, спрямовані на реалізацію довгострокових політичних та соціально-економічних інтересів
За строками вкладення	- короткостроковий – на строк до 1 року; - середньостроковий – на строк від 1 до 5-ти років; - довгостроковий – на строк понад 5 років
За напрямком вкладення	- експорт; - імпорт; - реекспорт
За формою вкладення	- товарний (товари, рухоме та нерухоме майно); - грошовий (іноземна валюта, національна валюта, грошові вимоги, цінні папери); - економіко-правовий (права інтелектуальної власності, права на господарську діяльність, права на розробку корисних копалин та видобуток сировини тощо); - змішаний

- обсяги експорту та імпорту капіталу за окремими видами активів та боргових зобов'язань;

- чистий експорт капіталу, розрахований як різниця між експортом та імпортом;

- чистий імпорт капіталу, розрахований як різниця між імпортом та експортом;
- кількість підприємств та фінансово-кредитних установ у країні, утворених за участю іноземного капіталу;
- величина зовнішньої заборгованості країни тощо.

2. Показники інтенсивності:

- коефіцієнт імпорту капіталу, розрахований як частка іноземного капіталу у ВВП країни;
- коефіцієнт експорту капіталу, розрахований як частка експортованого капіталу у ВВП країни;
- частка іноземного капіталу у внутрішніх капіталовкладеннях, фінансуванні НДДКР та інновацій в країні;
- обсяг залучених іноземних інвестицій на душу населення;
- частка продукції спільних підприємств у ВВП країни тощо.

3. Структурні показники характеризують експортні та імпортні потоки капіталу за ознаками класифікації (див. табл. 23.1) та регіональною спрямованістю.

4. Показники динаміки – це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період.

Щорічні результати участі країни у міжнародному русі капіталу відображаються у фінансовому рахунку її платіжного балансу.

Сальдо фінансового рахунку враховує всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та боргові вимоги країни або виникнення та погашення боргових зобов'язань між резидентами та нерезидентами за певний період.

Сальдо є від'ємним, якщо за результатами поточних операцій країна одержує іноземної валюти більше, ніж витрачає за кордоном, і тому може видавати кредити іноземцям та накопичувати закордонні активи.

Сальдо є додатним, якщо дефіцит валюти за поточними операціями фінансується за допомогою закордонних позик або шляхом продажу частини активів іноземцям.

Крім того, надходження та виплати, пов'язані з іноземними інвестиціями, наводяться за рахунком поточних операцій за статтею «Доходи від інвестицій» з відповідним знаком.

Узагальнююча оцінка участі країни у міжнародному русі капіталу надається за допомогою показника **міжнародна інвестиційна позиція** (*international investment position, ІІР*), який є важливим показником фінансового стану країни по відношенню до інших країн, що складається наприкінці певного періоду, і є балансом, що відбиває стан зовнішніх фінансових активів і зобов'язань, тобто фінансових вимог до нерезидентів та зобов'язань перед ними, включаючи активи та зобов'язання у формі інструментів участі у капіталі, похідні фінансові інструменти, монетарне золото та СПЗ. Чиста міжнародна інвестиційна позиція співвідносить іноземні активи та зобов'язання країни і визначає, є країна «кредитором» чи «боржником».

За підсумками 2022 р. найбільшими чистими експортерами капіталу у світі були Японія, Німеччина, Китай, Гонконг, Норвегія, Сінгапур, Швейцарія, Південна Корея, Канада, а у ТОП-10 країн чистих позичальників капіталу увійшли США, Іспанія, Бразилія, Франція, Ірландія, Мексика, Австралія, Індія, Велика Британія, Греція [7].

До **сучасних тенденцій розвитку міжнародного руху капіталу** відносяться:

1. Включення дедалі більшої кількості країн у процес ввезення і вивезення прямих, портфельних і позичкових капіталовкладень. Якщо раніше окремі країни були або імпортерами капіталу, або експортерами капіталу, нині більшість країн одночасно ввозять і вивозять капітал.

2. Переважання міжнародного руху капіталу між трьома центрами – Північна Америка, Західна Європа та Південно-Східна Азія, на які припадає близько 4/5 загального обсягу експорту/імпорту інвестицій. Відбувається взаємне переплетення капіталів на континентальному (США–Канада, Франція–ФРН, Гонконг–Китай) та міжконтинентальному (США–Велика Британія, Японія–США) рівнях.

3. Паралельне зростання експорту підприємницького капіталу з економічно розвинених країн у країни, що розвиваються, і навпаки. Найбільшими імпортерами інвестицій, за даними на 2021 р., є США та країни ЄС, а також країни, що розвиваються, – Китай, Індія, Бразилія. При цьому сумарний приплив світових інвестицій розділився майже порівну між розвиненими та країнами, що розвиваються. Близькосхідні країни Кувейт, Саудівська Аравія, ОАЕ здійснюють експорт позичкового капіталу США та країни ЄС. Гонконг, Сінгапур, Малайзія спеціалізуються на експорті підприємницького капіталу переважно до країн Азії, Австралії та Океанії [10].

4. Збільшення обсягу зарубіжних капіталовкладень з боку ТНК. Здійснюючи пряме інвестування у створення філіальної мережі (дочірні, асоційовані компанії), у різних країнах ТНК формують виробничу інфраструктуру, підвищують зайнятість. З 500 найбільших міжнародних транснаціональних компаній, переважно США, Китаю, Японії, країн ЄС 85 контролюють 70 % усіх світових ППІ [10].

6. Випередження темпів зростання інвестицій у сферу послуг порівняно з інвестиціями у промисловість. Так, у 2021 р. до сектору послуг надійшло понад 60 % зарубіжних інвестицій від показників у цілому у світі [10].

Вплив міжнародного руху капіталу на глобальну економіку великий і постійно збільшується. Міжнародний рух капіталу стимулює розвиток глобальної економіки, дозволяє перерозподілити обмежені економічні ресурси більш ефективно.

Однак *наслідки міжнародного руху капіталу* є різними для країн, що експортують, і країн, що імпортують капітал.

Для країн, що експортують капітал:

- до позитивних наслідків відносяться зростання конкурентоспроможності компаній-експортерів капіталу на світових товарних та фінансових ринках, розвиток міжнародного поділу праці, зміцнення міждержавних господарських зв'язків;
- до негативних наслідків – погіршення стану платіжного балансу, зростання безробіття, уповільнення темпів зростання економіки.

Для країн, що імпортують капітал:

- позитивними наслідками є отримання додаткових ресурсів у вигляді прямих і портфельних інвестицій, міжнародних кредитів, патентів, технологій, досвіду ділового адміністрування, поліпшення інвестиційного клімату, стимулювання розвитку депресивних регіонів;
- до негативних наслідків можна віднести посилення монополізму, диктат з боку найбільших ТНК, загострення екологічних проблем, збільшення зовнішнього боргу, знецінення національної валюти як наслідок значного відтоку спекулятивного капіталу тощо.

23.2. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ І ЙОГО РОЛЬ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Однією з основних тенденцій розвитку сучасних світогосподарських зв'язків є значне поширення міжнародного кредиту. Причому ця тенденція значно посилилась в останні десятиліття. Надання кредитів імпортерам є сьогодні досить звичним засобом реалізації продуктів на світовому ринку, однією з найпоширеніших форм сучасних світогосподарських зв'язків. Тому не випадково на світовому ринку експортні кредити є нерідко більш дієвим засобом боротьби за ринки збуту, ніж ціна, якість товару чи терміни поставок.

Міжнародний кредит був одним із важелів первісного нагромадження капіталу. Об'єктивною основою його розвитку стали вихід виробництва за національні межі, посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків. Інтенсифікація, глобалізація світових господарських зв'язків, поглиблення міжнародного поділу праці обумовили збільшення масштабів і диференціацію термінів міжнародного кредиту. Сьогодні темп його зростання в кілька разів перевищує темп зростання виробництва і зовнішньої торгівлі.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях: при перетворенні грошового капіталу на виробничий шляхом придбання імпортного устаткування, сировини, палива, у процесі виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво, при реалізації товарів на світових ринках тощо.

Міжнародний кредит – це надання грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим у тимчасове користування у сфері світових господарських зв'язків, тобто це фінансові операції, пов'язані з міжнародними позиками, кредитуванням, банківськими депозитами.

На практиці він здійснюється наданням валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності та виплати відсотків, переважно у вигляді позик. Його суб'єкти ті самі, що й при національному (внутрішньо-економічному) кредиті, – банки, підприємства, держава, населення. Проте особливістю міжнародного кредиту є належність кредитора та позичальника до різних країн.

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля – не одномоментний обмін товару на товар, а надання чи отримання товару сьогодні в обмін на отримання чи повернення товару у майбутньому, є так званою **міжчасовою торгівлею**.

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним та майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція негайно не споживається, частина її використовується як продуктивний капітал на розширення виробництва, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, йдеться про вибір між виробництвом споживчих товарів нині та у майбутньому. Міжнародний кредит надає можливість торгувати у часі.

Якщо країна-кредитор надає позику, вона продає нинішнє споживання за споживання у майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, має можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоднішнє споживання. Які саме країни беруть позики, а які надають, визначається виробничими можливостями. Країни, які мають поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країнах, які таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але одержують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси в порівнянні з можливістю їхнього прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам, в яких вища норма доходу на капітал

(відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок іноземних інвестицій, отриманих на більш вигідних порівняно з внутрішніми умовах кредитування.

Таким чином, міжнародний кредит сприяє збільшенню світового ВВП шляхом загального приросту світового виробництва. Значення міжнародного кредиту полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами відповідно до потреб та можливостей більш прибуткового його застосування.

Ефективність кредиту досягається за умов:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності та передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Основною сутнісною ознакою міжнародного кредиту є те, що він є формою руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. Рух цієї форми капіталу пов'язаний з наданням суб'єктам світового ринку валютних та кредитних ресурсів на умовах повернення, визначення строків, на які кредити надані, та виплати відповідної гарантованої винагороди за позичку у формі відсотка.

Принципами міжнародного кредиту є:

- атрибутивні (обов'язкові):
 - зворотність;
 - терміновість (строковість);
 - платність;
- варіативні (необов'язкові):
 - цільова обумовленість;
 - забезпеченість;
 - планованість.

Міжнародний кредит виконує такі основні **функції**:

- забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їхньому ефективному використанню;

- збільшення нагромадження в межах світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах;
- прискорення реалізації товарів у світовому масштабі.

У розвитку глобальної економіки міжнародний кредит відіграє важливу роль, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їхнє неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їхнього економічного зростання.

Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

- інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
- активізація міжнародних економічних зв'язків;
- зміцнення позицій ТНК;
- НТР, досягнення у сфері комунікаційних технологій тощо.

Однією з важливих характеристик глобальної економіки є швидке розповсюдження міжнародного кредиту, перетворення світового ринку позикових капіталів на один із центральних елементів міжнародних економічних відносин. Адже інтернаціоналізація виробництва та капіталу, розширення сфери діяльності ТНК потребують не тільки вільного обміну однієї валюти на іншу, а й сильних джерел безперебійного міжнародного фінансування відносно незалежних від національних систем.

Саме тому досить значного розвитку набув **світовий ринок позичкових капіталів**, або **міжнародний кредитний ринок** як система відносин щодо акумуляції та перерозподілу позичкового капіталу між країнами і є сукупністю кредитно-фінансових закладів і фондових бірж, які надають позики і кредити іноземним контрагентам. З одного боку, він може розглядатись як частина світового ринку, що обслуговує рух факторів виробництва, а з іншого – світовий ринок позичкових капіталів віддзеркалює відносини,

представлені механізмом залучення заощаджень і перетворення їх на інвестиції, та процес акумуляції вільних грошових ресурсів.

Операції на світовому ринку капіталів за своїм характером поділяють на комерційні (пов'язані із зовнішньою торгівлею) та фінансові (вивіз капіталу, погашення заборгованості тощо).

Світовий ринок позичкових капіталів охоплює різноманітні ринки і складається з багатьох інститутів. Сучасний ринок позичкових капіталів має функціональну, інституціональну, географічну та валютну структури.

З погляду **функціональної структури** виділяють грошовий ринок та ринок капіталів.

Грошовий ринок – це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюються короткострокові, депозитно-позичкові операції (терміном до одного року). У свою чергу, **ринок капіталів** поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів із диференціацією останнього щодо домінування певного фінансового інструменту (ринок акцій, облігацій тощо).

Географічна структура світового ринку позичкових капіталів відображає рух капіталів між країнами, їхніми групами та регіонами світу через міжнародні фінансові центри. В аспекті географічної структури виокремлюють традиційні фінансові центри (Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майні тощо) і нові фінансові центри (Гонконг, Бахрейн, Панама, Багамські, Кайманові острови).

Валютна структура світового ринку позичкових капіталів відтворює частку різних валют, в яких здійснюються фінансові операції на ньому.

Інституціональна структура світового ринку позичкових капіталів відображена на рис. 23.1. До основних суб'єктів інституціональної структури світового ринку позичкових капіталів належать вкладники, споживачі (позичальники) та посередники.

Крім того, світовий ринок позичкових капіталів характеризується різним рівнем організації. Існують організований та неорганізований ринки.

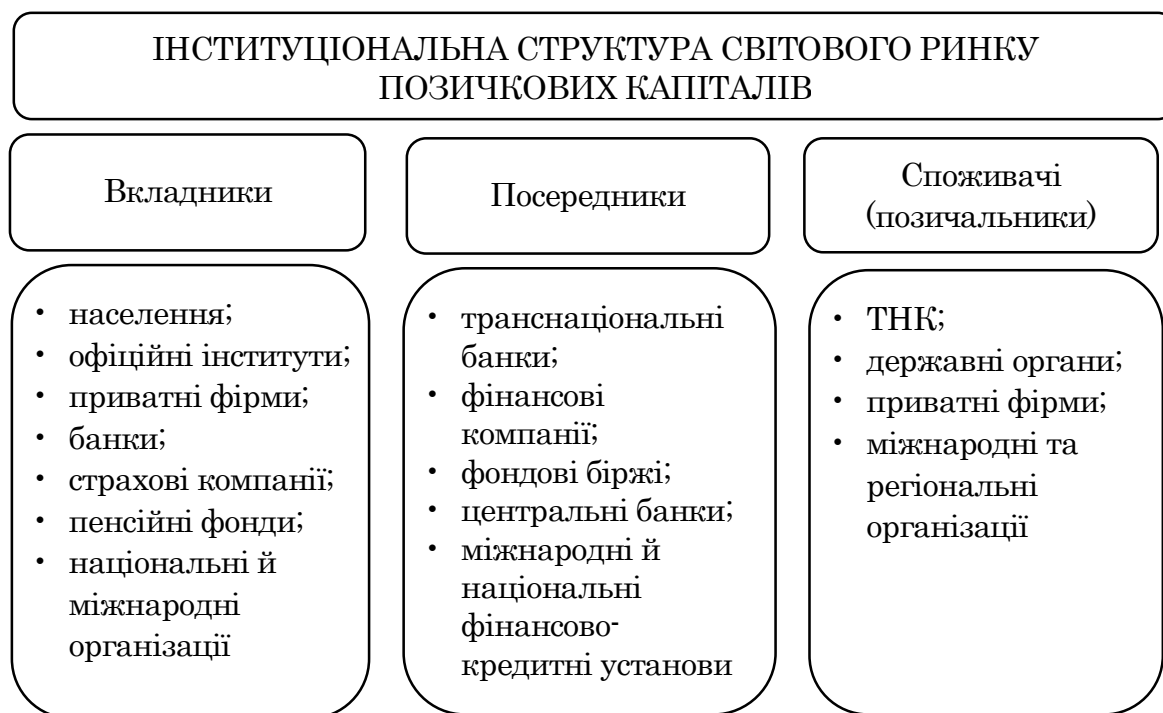


Рис. 23.1. Інституціональна структура світового ринку позичкових капіталів

Організований (біржовий) ринок позичкових капіталів діє за встановленими його учасниками правилами. Спеціальними установами організованого ринку позичкових капіталів виступають фондові біржі, де власники цінних паперів здійснюють угоди купівлі-продажу за допомогою посередників. На біржі регламентовано коло фінансових інструментів, обсяги продажу, розмір прибутку, кількість акціонерів. Тут передбачено механізми управління ризиками. Фондові біржі можуть бути створені державою, як, наприклад, в Італії, Франції, або з приватної ініціативи (Велика Британія). Нині у світі налічується понад 200 фондових бірж.

Найбільша фондова біржа з оборотом близько 50 % від загально-світового біржового обороту знаходиться в Нью-Йорку.

Неорганізований (позабіржовий) ринок позичкових капіталів є нестандартизованим. Різні міжбанківські та інші операції здійснюються у межах контрактних відносин. Відсутність систем контролю над діяльністю учасників підвищує рівень ризику під час операцій на ньому.

23.3. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розвиток міжнародного ринку позичкових капіталів у глобальній економіці визначається низкою факторів і насамперед ускладненням технологічних процесів, зміною структури світової банківської системи та глобальної фінансової інфраструктури.

Ці чинники визначили ключові *особливості розвитку міжнародного кредитування* на початку ХХІ століття, а саме:

1) *зростання масштабів міжнародного кредитування*. Найбільший позичальник – США (близько 39 % світового ринку). Основні кредитори – Японія, Швейцарія. У 2021 р. обсяги міжнародного кредитування оцінювалися в 119 трлн дол. США у всьому світі та 46 трлн дол. США на ринку США [8];

2) *безперервне онлайн-функціонування міжнародного кредитування* за часовими поясами зі Сходу на Захід, що забезпечується інтернет-ресурсами. Прикладом може бути електронний ринок FOREX (*Foreign Exchange Market*), на якому здійснюється цілодобова купівля-продаж валюти у будь-якому регіоні світу. У 2021 р. його обсяги оцінювалися в 753,2 трлн дол. США [8];

3) *дедалі активнішу роль відіграє євроринок*, який об'єднує ринки євровалют, єврокредитів і єврокапіталів (рис. 23.2).

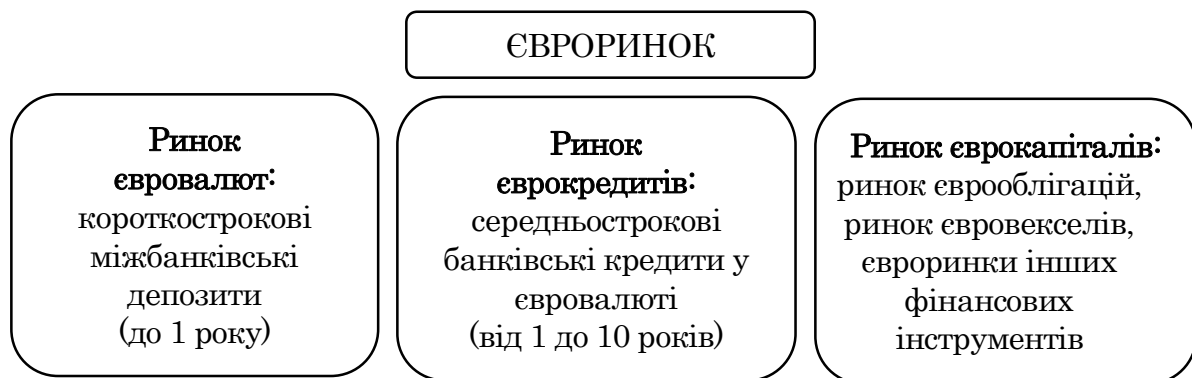


Рис. 23.2. Структура євроринку

Євроринок – світовий ринок позичкових капіталів, всі операції у якому здійснюються в євровалютах.

Євровалютою називається ключова валюта (долар, єна, фунт стерлінгів), що функціонує поза межами країни-емітента.

Він виник у 1960–1970 рр., коли банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, почали використовувати свої доларові кошти для кредитування клієнтів з різних країн. На депозитах багатьох європейських банків знаходилися й інші валюти, що були іноземними для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву євровалюти.

Євровалютні ринки не обов'язково пов'язані з європейськими країнами. Окрім фінансових центрів у Європі (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майні, Люксембург), такі операції ведуться в Нью-Йорку, Гонконзі, Сінгапурі, Бахрейні тощо. Основна частка операцій на ринку євровалют здійснюється з головними вільноконвертованими валютами: євродоларами, євроєнами, євро тощо. Для валюти об'єднаної Європи – «євро» – поки що аналогічної назви немає, не говорити ж, справді, «євроєвро». Іноді для євро за межами єврозони використовують термін «ксеноєвро».

Банки, що мають такі депозити і надають кредити в євровалютах, називаються **євробанками**. Фінансові інструменти євrorинку (єврооблігації, депозитні сертифікати) забезпечують високу рухливість євровалют, роблячи цим внесок у вирішення проблеми ліквідності світової валютної системи;

4) більшість операцій з міжнародного кредитування проводиться через світові фінансові центри, де здійснюється більшість депозитних, кредитних, страхових операцій.

Світові фінансові центри – міста, території і навіть цілі країни, в яких зосереджено велику кількість банків та інших фінансово-кредитних інститутів, що спеціалізуються на міжнародних фінансових операціях, які здійснюють угоди з дорогоцінними металами та цінними паперами.

Серед найбільших фінансових центрів – Лондон (до 3/4 світових операцій), Нью-Йорк, Сінгапур, Гонконг, Токіо, Цюрих, Вашингтон,

Сан-Франциско, Бостон, Торонто. Останніми роками активно розвиваються нові світові фінансові центри – Шанхай, Сан-Паулу, Мумбай, Йоганнесбург, Сеул, Куала-Лумпур, Доха, Дубай;

5) значна частка операцій з міжнародного кредитування – це банківське кредитування, що проводиться найкрупнішими банками різних країн за єдиними загальновизнаними правилами, напрямами, в певних формах, серед яких виділяються понад 70 транснаціональних банків (ТНБ), які мають широку мережу закордонних філій і відділень, через яку вони контролюють фінансові операції на міжнародному рівні (табл. 23.1).

Таблиця 23.1

ТОП-10 найбільших транснаціональних банків світу, 2022

№	Назва банку	Розташування	Активи, трлн дол. США	Ринкова капіталізація, млрд дол. США	Капітал, млрд дол. США	Рік заснування	Чисельність співробітників
1.	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Китай, Пекін	5,7	224,08	274,43	1984	466 000
2.	China Construction Bank	Китай, Пекін	4,2	193,5	131,75	1954	108 153
3.	Agricultural Bank of China	Китай, Пекін	6,4	166,8	98,55	1951	189 000
4.	Bank of China	Китай, Пекін	4,1	190,67	107,9	1912	180 000
5.	JP Morgan Chase & Co.	США, Нью-Йорк	3,7	234,2	200,48	1799	240 000
6.	Bank of America	США, Шарлотт	3,1	71,25	105,96	1998	194 000
7.	Citigroup	США, Нью-Йорк	2,4	120	99,2	1998	45 948
8.	Wells Fargo & Co	США, Сан-Франциско	1,9	123,7	55,31	1852	60 099
9.	Bank of Communications	Китай, Шанхай	1,8	130,5	103,1	1908	194 800
10.	HSBC Holdings	Велика Британія, Лондон	2,9	133	153,30	1865	235 000

Джерело: [9].

Основна клієнтура ТНБ – промислові ТНК, які самі беруть активну участь у світових фінансових операціях.

При цьому в умовах глобальної економіки банківське кредитування також зазнало **нових тенденцій розвитку**:

1). Універсалізація банківської діяльності. Світова практика пропонує два принципи побудови комерційних банків: принцип сегментування (банківська діяльність зосереджена на певному виді операцій) і принцип універсальності (обмеження в діяльності банків відсутні). Відповідаючи викликам сучасної конкуренції, банки розширюють напрями діяльності і освоюють нові для них види діяльності (операції з нерухомістю, консалтинг, страхування тощо). В умовах конкуренції не тільки з іншими банками, а і з боку фондового ринку, на якому потенційні банківські клієнти можуть залучати фінансові ресурси та зниження рентабельності традиційних видів банківських операцій, банки шукають нові джерела доходу.

2). Зростання конкуренції. Міжнародні банки конкурують на закордонних ринках із великою кількістю національних ринків, а також з іншими міжнародними банками, які працюють на даному ринку. Відносно новим явищем стає конкуренція між банками та «фінтех»-компаніями. Термін «фінтех» вживається як синонім терміна «фінансовий технологічний простір» і визначається як галузь технологій для банківських установ, ринків капіталу, приватних інвестицій та венчурних інвестицій. Виділяють такі сучасні напрями фінансових технологій: цифровий банкінг; краудфандинг; страхування; інвестиційний менеджмент; кредитування; платіжні послуги.

Перевагами та недоліками цих структур є такі:

- у класичних банків є фінансові ресурси та значна клієнтська база, але менші інвестиційні можливості щодо розробки інноваційних банківських продуктів та послуг;
- діяльність класичних банків повністю регламентована, тому їхні можливості швидко адаптувати свої продукти та послуги під потреби клієнтів обмежені регуляторами цієї галузі;

- «фінтех»-компанії значно менше підлягають регулюванню, тому більш мобільні у пристосуванні своїх операцій під вимоги клієнтів;
- «фінтех»-компанії використовують інформацію про потреби своїх клієнтів за допомогою їхніх смартфонів;
- фінансові можливості «фінтех»-компаній обмежені, тому найчастіше вони спеціалізуються на вузькому спектрі операцій.

Сучасною тенденцією є пошук класичними банками та «фінтех»-компаніями взаємовигідних варіантів співпраці: від використання банками послуг «фінтех»-компаній до рівноправного технологічного партнерства. Прикладом співпраці є виникнення P2P і P2B-кредитування. Термін «P2P-кредитування» розшифровується як «peer-to-peer», або «person-to-person», що означає «від людини до людини», тобто запозичення між фізичними особами, які реєструються в програмах, які встановлюються на смартфони, самі укладають там кредитні договори, узгоджують суму і терміни погашення боргу. Такі незабезпечені приватні позики досить ризиковані, бо повернення виданих коштів ніким не гарантується. Якщо в схемі в якості позичальника беруть участь компанії, кредитування має назву – P2B.

Класичні банки також намагаються брати участь в P2P бізнесі або об'єднуючись з існуючими проектами, або створюючи власні платформи. Для «фінтех»-компаній така співпраця вигідна тим, що участь відомих банків одразу підвищує довіру з боку клієнтів. Для банків співпраця з «фінтех»-компаніями розширює коло потенційних клієнтів та збільшує попит на класичні банківські послуги.

«Фінтех»-компанії не є прямими конкурентами класичним банкам, оскільки:

- банки та «фінтех»-компанії надають своїм клієнтам різні продукти;
- банківські продукти та продукти «фінтех»-компаній розраховані на різну аудиторію;
- значно відрізняється нормативне регулювання діяльності банків та «фінтех»-компаній, що впливає на їхні послуги та продукти.

Основна ж різниця між ними полягає в тому, що «фінтех»-компанії дають можливість своїм клієнтам вирішити нагальні фінансові

проблеми, а класичні банки надають і короткострокові, і довгострокові фінансові послуги;

3). Лібералізація банківських операцій, що виражається у зниженні і навіть скасуванні низки державних обмежень і пов'язано із пошуком нових елементів конкурентоспроможності національних банківських установ. Ця потреба стала особливо гостро відчуватися з подальшим розвитком у глобальній економіці, коли в розвинених країнах були кардинально переглянуті національні банківські законодавства. Лібералізація банківської діяльності в національних законодавствах провідних розвинених країн розпочалась у 90-х рр. і змінилась посиленням національного регулювання після світової економічної кризи 2008 року, яка почалася з фінансової сфери (коли збанкрутів один з найбільших інвестиційних банків США), і тільки після цього торкнулася реальної економіки. Лібералізація національних банківських законодавств у сучасних умовах відбувається односторонньо: так, лібералізуються вимоги щодо міжнародної діяльності національних банків, одночасно посилюючи вимоги і контроль за діяльністю іноземних банків на своїй території. Хоча регулювання ринку банківських послуг почалось з 1970 рр., на основі структури Банку міжнародних розрахунків було засновано Базельський комітет з банківського регулювання та спостережної практики (пізніше його було перейменовано на Базельський комітет з банківського нагляду), до складу якого входять 45 членів (центральні банки та спостережні органи з 28 країн світу). Основне завдання Базельського комітету полягає в посиленні банківського регулювання та впровадженні єдиних стандартів банківської діяльності в усіх країнах світу;

4). Зростання інноваційної активності банків через створення нових банківських продуктів та технологій, упровадження Інтернет-банкінгу. Регулярно оновлюються технології карткового бізнесу банків: чіпові карти змінюють застарілі банківські картки з магнітною смугою, а банкомати з видачі готівки доповнюються банкоматами з прийому та зарахування грошей на рахунок. Світовий досвід свідчить про те, що традиційні банки розвинених країн практично використали потенціал зростання як за рахунок традиційної діяльності, так і за рахунок

злиттів та поглинань. Для забезпечення прибутковості банки змушені шукати нові форми взаємодії з клієнтами, до яких відноситься і віртуальний/цифровий банк (або необанк), тобто банк, який працює виключно в інтернеті без традиційних фізичних мереж філій. У світі одночасно розвиваються **три моделі необанкінгу**.

Перша модель заснована на використанні повноцінної банківської ліцензії. В цій моделі необанки мають отримати повну банківську ліцензію і регулювання необанків повністю збігається з регулюванням традиційних банків. Беручи до уваги складність отримання повноцінної банківської ліцензії, в деяких країнах спеціально для необанків було розроблено обмежений тип банківської ліцензії, яка використовується як тимчасова ліцензія в період отримання повноцінної банківської ліцензії. Такий тимчасовий вид ліцензій використовується у Великій Британії та Австралії.

Друга модель необанкінгу заснована на кооперації з традиційним банком, який вже має повну банківську ліцензію. В цій моделі необанк співпрацює, тобто кооперується з уже працюючим банком, і всі зобов'язання необанку з виконання нормативних вимог бере на себе банк-партнер. Необанк, не будучи повністю самостійним, надає банку-партнеру свої технологічні можливості. Така модель існує в США.

Третя модель необанкінгу називається змішана. Вона характеризується тим, що необанки мають отримувати ліцензії тільки на певні фінансові послуги, а іншу діяльність можуть проводити за умови партнерства з традиційним банком. Наприклад, у країнах ЄС необанки можуть отримати ліцензію на видачу карток, проведення переказів клієнтами коштів та випуск електронних грошей. Всі інші операції, наприклад, надання кредитів, відкриття депозитів, необанки можуть проводити виключно через співпрацю з традиційними банками.

Сучасні формати послуг, які надають необанки, виглядають так:

- **P2P-кредитування** (Peer-to-Peer) – це відносно новий спосіб запозичення коштів між учасниками, які не пов'язані між собою, та без залучення фінансового посередника, яким у класичній кредитній операції є банки та кредитні спілки тощо. Такі кредити надаються через

онлайн-платформи посередників, які отримують комісію за цю послугу, в тому числі і перевірку кредитоспроможності, але ці комісійні значно нижчі за банківські;

- **краудфандингові платформи** – онлайн-платформи, на яких розміщуються ідеї проєктів, для яких інтернет-користувачі (спонсори) починають збирати кошти. Спонсори зазвичай отримують нематеріальну винагороду у вигляді готового продукту. Необанк бере на себе забезпечення фінансових і юридичних аспектів;

- **фінансові робо-радіники** (roboadvisor) – це цифрові платформи з надання автоматизованих послуг з фінансового планування, які збирають інформацію від своїх клієнтів про їхній фінансовий стан та плани, а потім надають поради та можуть автоматично інвестувати активи клієнтів. Робо-радіники пропонують також обслуговування рахунків та управління портфелем;

- **операції з криптовалютою.** Як відомо, серед регуляторів провідних країн світу, в тому числі країн Європейського Союзу, немає єдиного підходу до визначення правового статусу та регулювання операцій з криптовалютами, і вони стежать за розвитком нових технологій для розробки підходів щодо регулювання операцій з криптовалютами.

5). Злиття та поглинання. Одним із проявів фінансової глобалізації є стрімке зростання угод М&А (*Mergers and Acquisitions*), тобто реорганізації банківських установ на основі злиття чи поглинання. Ці процеси відбуваються не тільки завдяки зростаючій конкуренції і перерозподілу сфер впливу, але і за рахунок зростання потреб транснаціональних корпорацій (ТНК) у фінансуванні своєї діяльності, які важко задовольнити банкам з незначним обсягом власного капіталу. Крім того, сфера діяльності ТНК виходить за межі національної економіки, і національні банківські установи стають не достатньо придатними та ефективними для фінансування глобальних проєктів, у зв'язку з чим і відбувається **консолідація банків**, яка являє собою процес об'єднання їхніх ресурсів у різних організаційних формах та на різних правових засадах (**злиття та поглинання; банківські холдинги; банківські консорціуми** та інші об'єднання). Консолідація

банків супроводжується зменшенням кількості банків та зростанням їхнього розміру і ринкової частки.

Злиття – це процес об'єднання банків, у результаті якого створюється нова банківська установа, яка є правонаступницею, а **поглинання** – купівля однією банківською установою іншої. Останні десятиліття характеризувалися не тільки збільшенням кількості угод злиттів та поглинань банків, а й зростанням величини кожної окремої угоди. Зростання мега-злиттів та поглинань між великими банківськими установами – важливий аспект банківської діяльності, основна маса великих угод зі злиттів і поглинань у банківському секторі укладається між найбільшими банківськими холдинговими компаніями. Що стосується міжнародних злиттів та поглинань, то перешкодами процесу консолідації банківської галузі, наприклад, у країнах ЄС, є відмінності в законодавстві, що регулює банківську діяльність, в оподаткуванні, бухгалтерському обліку та в корпоративних культурах. Також перешкодою для міжнародних злиттів та поглинань стають заходи протекціонізму, що приймаються регулюючими органами деяких країн по відношенню до національної банківської системи.

Банківська холдингова компанія – це група юридичних осіб, в тому числі банків, контрольована юридичною особою, яка не є кредитною організацією. До їхнього складу, крім банків, входять різні парабанківські установи (страхові, лізингові, факторингові та інші компанії). Банківські холдинги називають «супермаркетами» банківських і небанківських послуг. Серед банківських холдингових компаній виділяють одnobанківські та багатобанківські холдингові компанії. Одnobанківські холдингові компанії (**фінансові концерни**) складаються з одного банку, який виконує функції холдингу, а також певної кількості парабанків.

Багатобанківські холдингові компанії контролюють два або більше банків. Найчастіше головною холдинговою компанією в цьому об'єднанні виступає інвестиційна або фінансова корпорація, створена на базі промислових підприємств та банків.

Банківський консорціум – тимчасове об'єднання на договірній основі кількох банків для спільного проведення кредитних, гарантійних

або інших банківських операцій під головуванням одного з банків (голови консорціуму), який діє від імені і в інтересах всіх учасників консорціуму. При цьому об'єднанні юридична самостійність банків, що входять до складу консорціуму, не втрачається. Іноді консорціальні об'єднання банків називають банківськими синдикатами, а кредити, які вони надають, – консорціальними, або синдикативними кредитами. Також **синдикатами** називають тимчасові банківські об'єднання, створені для розміщення емісій корпоративних цінних паперів та обслуговування емісій.

Банки шукають більш ефективні варіанти функціонування філіальних мереж, відкривають спеціалізовані офіси в супермаркетах, створюють спільні офіси, що діють в інтересах кількох банків-засновників тощо. За даними Банку міжнародних розрахунків (БМР), на початок 2022 р. міжнародні банки видали міжнародних кредитів на 6650260,1 млрд у дол. США, на 4226610,6 млрд у євро та на 592176,8 у фунтах стерлінгів (без урахування валютних активів у країнах базування), а також мали залучених коштів у вигляді міжнародних позик на 4655357,1 млрд у дол. США, на 4331499,0 млрд у євро та на 666327,5 у фунтах стерлінгів [5].

Щорічні обсяги міжнародних банківських кредитів цілком порівнянні з обсягами прямих іноземних інвестицій, що може свідчити про прагнення до рівноваги, вирівнювання норми прибутку в різних формах транснаціонального бізнесу, промислового або банківського, у глобальній економіці. Приблизно половина сумарного обсягу міжнародних банківських кредитів є короткостроковими (до 1 року), за обсягами вони зазвичай значно перевищують національні банківські кредити і видаються в основному банківським установам.

У міжнародних банківських кредитах, які видаються в євровалютах, тобто іноземних валютах для країн здійснення кредитних операцій, домінує долар США, його частка – 59 %. Міжнародні кредити банки надають і в місцевих валютах для країн базування або розміщення філій. Частка долара США тут – 23 %, а домінує вже євро – 60 %. До речі, частка загальноєвропейської валюти і в першому, і в другому випадку з року в рік зростає [5].

У локальній статистиці БМР фігурують офшори як місце реєстрації міжнародних банків. Будь-який великий міжнародний банк сьогодні обов'язково має у своїй структурі офшорний підрозділ для зниження податкових витрат. Частина міжнародних банківських кредитів синдикувана, тобто надається синдикатами банків. Основною причиною розвитку синдикуваного кредитування міжнародних банків в першу чергу є зниження ризиків, а не дефіцит кредитних ресурсів окремо взятого міжнародного банку. Нерідко в синдикати міжнародних банків із зазначеної причини включають міжурядові фінансові організації або їхні структури, наприклад, Міжнародну фінансову корпорацію – підрозділ Світового банку.

23.4. ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИНАХ

У сучасних умовах відбуваються глобальні технологічні трансформації, зумовлені розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. Поширення процесу цифровізації супроводжується зростанням проникнення інновацій в усі галузі економіки. Фінансовий ринок не є винятком, і фінансові інновації тут проявляються через посилення впливу інформаційних технологій на ухвалення рішень на всіх етапах функціонування суб'єктів фінансового ринку: від формування фінансової інституції, пошуку контрагента, до укладення правочину та подальшої взаємодії. Фактично значна частина фінансових відносин переходить у цифровий простір, формуючись у рамках концепції «Інтернету Речей» (*«Internet of things» – IoT*).

Цифровізація валютно-кредитних відносин допомагає здійснити радикальні зміни у фінансовій системі. Технологічні фінансові інновації (фінтех-сектор) створюють нові фінансові інструменти, послуги та посередників у всіх сферах фінансового сектору, кредитного зокрема. Наприклад, мобільні платежі та інтернет-платежі надають додаткові способи оплати, а роботи-порадники

пропонують автоматизовані інвестиційні послуги. Ці нові продукти та провайдери можуть спричинити ризики для фінансової стабільності в деяких підгалузях, такі як «стадна поведінка», що впливає з більшого ступеня автоматизації інвестиційних рішень, ухвалених роботами-консультантами.

Розвиток інноваційних фінансових технологій супроводжується трансформацією моделей діяльності організацій, що надають фінансові послуги: якщо раніше це були переважно банківські організації, то нині ініціативу перехоплюють фінтех-компанії, які, будучи небанківськими організаціями, здатні більш ефективно надавати аналогічні послуги.

В умовах підвищеної конкуренції потенціал інноваційного прогресу формує сприятливе середовище для розвитку фінтеху. У результаті формуються новітні продукти та послуги у сфері фінансів, як-от платформи для взаємного кредитування, онлайн і мобільний банкінг, криптовалюти, робоедвайзери тощо. Ці інновації потенційно можуть безпосередньо вплинути на традиційний банківський сектор. Безумовно, розвиток інтернет-ініціатив благотворно позначається на економіці окремо взятої країни, збільшує її інвестиційну привабливість, слугує показником її економічного та інтелектуального потенціалу. Однак зовсім непоодинокими є випадки порушення прав та інтересів учасників економічних відносин у цій сфері, утиску інтересів держави та суспільства.

В умовах обмеженості ресурсів на сучасному етапі розвитку економіки фінансові технології являють собою «клас ІТ-рішень, які підвищують ефективність послуг, пов'язаних із фінансовими та банківськими операціями». На ринку фінансових технологій технологічні стартапи і нові учасники ринку застосовують інноваційні підходи до продуктів і послуг, що надаються традиційним сектором фінансових послуг. У результаті зростає ефективність діяльності бізнесу, скорочуються співробітники, які виконують технічні операції, клієнти переводяться на самообслуговування.

У ширшому розумінні під **фінансовими технологіями** розуміють галузь, що складається з банків та інших фінансових установ, які

використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями в особі інших банків і посередників на ринку фінансових послуг.

Таким чином, фінансові технології припускають симбіоз традиційних фінансів і передових ІТ-рішень на базі інтернет-технологій.

Диференціюючи пропоновані на сьогоднішній день фінтех-індустрією рішення, слід виокремити **напрями їхньої класифікації**:

- за застосовуваною сферою діяльності: рішення для банківських і небанківських організацій;
- за технологіями, які використовуються в основі: розподілені реєстри, хмарні сервіси, Big Data;
- за напрямками діяльності, які застосовуються: аналіз даних, залучення клієнтів, управління ризиками.

Розглядаючи питання трансформації фінансових послуг, що надаються, слід зазначити, що їхній спектр значно зріс. Зокрема, до **фінтех-сегменту можна віднести**:

- продукти, пов'язані зі здійсненням платежів;
- мобільні платежі, електронну комерцію, P2P-перекази, альтернативні платіжні інструменти;
- особливо виділяються блокчейн-технології, зокрема криптовалюти;
- інструменти фінансування, що становлять альтернативу банківським інститутам у частині кредитування, – краудфандинг, лендінг, факторинг, а в частині інвестиційного бізнесу – інструменти управління активами;
- управління приватними фінансами, роботоргівля, управління ризиками;
- технології, що опосередковують надання фінансових послуг, – засоби датамайнінгу, маркетплейси;
- сервіси, асоційовані з регулюванням індустрії: RegTech (*regulatory technologies*), націлені на забезпечення виконання піднаглядними регуляторних вимог, і SupTech (*supervisory technologies*), що сприяють здійсненню регуляторами наглядових функцій.

Однією з ключових технологій, під впливом яких фінансовий сектор уже змінюється і кардинально зміниться найближчим часом, є блокчейн, або технологія розподіленого зберігання даних. Сучасний банківський ринок зазнає серйозних змін під впливом цифрових технологій. Дедалі більше класичних фінансових послуг, що надаються банками, переводяться в площину цифровізації. Розрахунки, видача банківських гарантій, відкриття акредитивів, укладення кредитних угод, перевірка фінансових операцій клієнтів на відповідність їх законодавству – це лише неповний перелік операцій і дій, які банки можуть здійснювати за допомогою цифрових технологій, зокрема блокчейну.

Поява технології блокчейн сприяла розвитку нових фінансових технологій, насамперед, як зазначають експерти, у фінансовому та банківському секторах, завдяки яким стало можливим створення нових фінансових сервісів і криптовалют, зокрема біткоїна.

У свою чергу, нові явища породжують необхідність їхнього регулювання, і тому одним із найактуальніших питань у сфері фінтех є питання правового регулювання використання нових фінансових технологій.

Первинна пропозиція монет, ICO, є однією з нових форм залучення інвестицій через продаж монет (токенів) невизначеному колу інвесторів. Децентралізація процесу сприяє, з одного боку, популяризації цього підходу проектного фінансування, з іншого боку, як зазначалося вище, створює ризики як для традиційних державних інституцій, так і для приватних осіб, потенційних інвесторів.

Криптовалюти функціонують у рамках децентралізованих платіжних мереж за відсутності центрального адміністратора або органу контролю. Це абсолютно нова модель функціонування системи грошових взаєморозрахунків за повної незалежності від державного втручання. Держава не має змоги вплинути на процес роботи системи криптовалют, тому що її обслуговують самі користувачі, кожен з яких рівноправний і самодостатній. Згодом криптовалюти привертають дедалі більше користувачів-майнерів, і система завдяки збільшенню їхніх матеріальних та інформаційних ресурсів стає дедалі стійкішою.

Криптовалюта не потребує підтримки і ліцензії центрального банку, незалежна від діяльності комерційних банків, платіжної системи SWIFT, а також, на відміну від фондових бірж, торги і транзакції можна здійснювати цілодобово, оскільки користувачеві необхідна лише програма-клієнт, яка може функціонувати як на персональному комп'ютері, так і на смартфоні.

Криптовалюта має вищу швидкість транзакцій, ніж традиційні платіжні системи, а транзакційні витрати за ними нижчі. Також важливо відзначити можливість перерахування абсолютно будь-яких сум криптовалюти, як дуже великих, так і нескінченно малих. У зв'язку з цим криптовалюти можуть бути особливо затребуваними в міжнародних транзакціях, які передбачають більш високі витрати для фіатних валют. Децентралізовані мережі мають глобальне охоплення і не поділяють користувачів за територіальною ознакою, тому учасники системи можуть вільно переміщати кошти через державні кордони. Такі операції не потребують участі посередників, які збільшували б вартість транзакції. Водночас існують інші витрати, наприклад платежі за конвертацію криптовалюти у фіатну за потреби.

Сек'юритизація також відіграє сьогодні важливу роль. Її основна ідея полягає в тому, щоб зробити кредитні вимоги, включаючи майбутні виплати відсотків та основної суми боргу, об'єктом купівлі-продажу. Для цього банки об'єднують кредитні вимоги в пакети і продають їх спеціалізованим компаніям. Спеціалізовані компанії отримують кошти для купівлі шляхом сек'юритизації вимог у вигляді цінного паперу та продажу цього цінного паперу, розділеного на невеликі частини, інвесторам. Завдяки таким операціям банки продають кредитні вимоги третім особам, таким чином знімаючи їх зі свого балансу, що надає їм можливості для нового кредитування.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародний рух капіталу; передумова міжнародного руху капіталу; міжнародна інвестиційна позиція; міжнародний кредит;

принципи міжнародного кредиту; функції міжнародного кредиту; ринок позичкових капіталів; євrorинки; євровалюта; євробанки; «фінтех»-компанії; моделі необанкінгу; консолідація банків.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Назвіть основну передумову міжнародного руху капіталу і форми її прояву.
2. Які групи факторів впливають на поширення міжнародного руху капіталу?
3. Схарактеризуйте додаткові (суб'єктивні) фактори вивезення капіталу.
4. За якими ознаками класифікуються форми міжнародного руху капіталів?
5. Назвіть основні групи показників участі країни у міжнародному русі капіталу.
6. Що таке міжнародний кредит і які функції він виконує?
7. Назвіть основні причини появи міжнародного кредиту.
8. Схарактеризуйте міжнародний кредит як форму міжчасової торгівлі.
9. Окресліть основні фактори поширення міжнародного кредитування.
10. Яку роль відіграють міжнародні банки у процесах розвитку міжнародного кредитування?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Вивезення за кордон і ввезення з-за кордону коштів у матеріально-речовинній та (або) у грошовій формі з метою отримання прибутку – це:
 - а) міжнародний кредит;
 - б) світовий ринок позичкових капіталів;
 - в) міжнародні інвестиції;
 - г) міжнародний рух капіталу.
2. Надання грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим у тимчасове користування у сфері світових господарських зв'язків – це:
 - а) міжнародний кредит;

- б) світовий ринок позичкових капіталів;
- в) міжнародні інвестиції;
- г) міжнародний рух капіталу.

3. Система відносин щодо акумуляції та перерозподілу позичкового капіталу між країнами і є сукупністю кредитно-фінансових закладів і фондових бірж, які надають позики і кредити іноземним контрагентам, – це:

- а) міжнародний кредит;
- б) світовий ринок позичкових капіталів;
- в) міжнародні інвестиції;
- г) міжнародний рух капіталу.

4. Певні форми міжнародного руху капіталу розрізняються за такими ознаками:

- а) за джерелами походження та формою вкладення;
- б) за характером та метою вкладення;
- в) за строками та напрямком вкладення;
- г) всі відповіді правильні.

5. Сукупність показників участі країни у міжнародному русі капіталу можна поділити на такі групи:

- а) обсягові (абсолютні);
- б) інтенсивності;
- в) структурні та динаміки;
- г) всі відповіді правильні.

6. Структура світового ринку позичкових капіталів, що відображає рух капіталів між країнами, їхніми групами та регіонами світу через міжнародні фінансові центри, – це:

- а) географічна структура;
- б) валютна структура;
- в) інституційна структура;
- г) політична структура.

7. Структура світового ринку позичкових капіталів, що відтворює частку різних валют, в яких здійснюються фінансові операції на ньому, – це:

- а) географічна структура;
- б) валютна структура;
- в) інституційна структура;
- г) політична структура.

8. Банки, що мають такі депозити і надають кредити в єрвалютах, називаються:

- а) транснаціональними банками;
- б) національними банками;
- в) комерційними банками;
- г) єробанками.

9. Єрвалюта – це:

- а) іноземні гроші, за допомогою яких здійснюються валютні операції;
- б) будь-яка європейська валютна одиниця;
- в) єро;
- г) ключова валюта світу, що функціонує поза межами країни-емітента.

10. Найбільші світові фінансові центри концентрації та перерозподілу капіталу:

- а) Цюрих, Київ, Париж, Каїр, Панама;
- б) Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Токіо, Сінгапур;
- в) Токіо, Варшава, Каїр, Панама;
- г) Токіо, Варшава, Мехіко, Алжир, Сідней.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Д'яконова І. І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 548 с.

2. Ковальчук К. Ф. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 150 с.
3. Міжнародні валютно-фінансові відносини : навч. посібник. Ч1. – Х. : ХДУХТ, 2019.
4. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб. – Харків : Форт, 2016. – 240 с.
5. Global liquidity indicators – BIS. URL : [https://stats.bis.org/#df=BIS:WS_LBS_D_PUB\(1.0\)](https://stats.bis.org/#df=BIS:WS_LBS_D_PUB(1.0))
6. Global Wealth 2022: Standing Still Is Not an Option – BCG. URL : <https://web-assets.bcg.com/24/f5/f3776eb4427fa57471dddc921211/bcg-global-wealth-standing-still-is-not-an-option-jun-2022-r-4.pdf>
7. Net international investment position, surplus and deficit, Top 10 economies, 2022 (€ billion). International investment position statistics – Eurostat. URL : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_investment_position_statistics
8. Research Quarterly: Fixed Income – Issuance and Trading, First Quarter 2021 – SIFMA. URL : <https://www.sifma.org/resources/research/research-quarterly-fixed-income-issuance-and-trading-first-quarter-2021/>
9. Top 1000 World Banks 2023. The Banker Databasa – The World Bank. URL : <https://www.thebankerdatabase.com/index.cfm/search/ranking>
10. World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment – UNCTAD. URL : https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf

ТЕМА 24

ФОРМИ Й ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

24.1. Класифікація міжнародних кредитів

24.2. Валютно-фінансові умови операцій міжнародного кредитування

24.3. Кредитні ризики і кредитні рейтинги у глобальній економіці

24.4. Управління зовнішнім боргом на національному та глобальному рівнях

24.1. КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТІВ

Міжнародне кредитування за своєю сутністю схоже на традиційне кредитування і здійснюється банківськими установами, які поділяються за типом власності, правової організації, функціональним призначенням, характером виконуваних операцій, кількістю філій, сферою обслуговування, масштабами діяльності. Серед них виділяють:

- **Комерційні банки**, які виконують розрахунково-комісійні та торгово-комісійні операції, займаються факторингом, лізингом, активно розширюють зарубіжну мережу філій і беруть участь у багатонаціональних консорціумах (банківських синдикатах).

- **Інвестиційні банки**, що спеціалізуються на операціях, які потребують довгострокових вкладень і беруть на себе визначення розміру, умов, терміну емісії, вибір типу цінних паперів, а також обов'язок щодо їхнього розміщення на вторинному ринку за дорученням компаній. Банки цього типу гарантують купівлю цінних

паперів, купуючи і продаючи їх за свій рахунок або організовуючи для цього банківські синдикати, надають покупцям акцій і облігацій позики.

- **Ощадні банки**, зазвичай невеликі і контролюються державою. Пасивні операції цих банків включають отримання вкладів від населення. Активні операції представлені споживчими та іпотечними кредитами, купівлею приватних і державних цінних паперів. Ощадні банки емітують власні кредитні картки.

- **Іпотечні банки** спеціалізуються на наданні довготермінових кредитів під заставу нерухомості та випуску заставних листів, забезпечених нерухомістю. Пасивні операції цих банків складаються з випуску іпотечних облігацій.

Міжнародні кредитні відносини є складовою та однією з найскладніших сфер ринкового господарства, що виникають між суб'єктами міжнародних економічних відносин та пов'язані з позиковим капіталом. Суб'єктами цих відносин є уряди, державні органи, національні державні та комерційні банки, компанії різних форм власності, міжнародні і регіональні фінансово-кредитні інститути, інші юридичні і фізичні особи.

Міжнародний кредит – це сукупність міжнародних економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності різних країн з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу на умовах повернення, терміновості і сплати процентів.

Класифікація міжнародних кредитів проводиться за такими класифікаційними ознаками:

I. За цільовим призначенням:

Зв'язані кредити – надаються виключно на цілі, обумовлені в кредитній угоді, і можуть бути: **комерційні**, які надаються для закупівлі необхідних товарів та оплати послуг; **інвестиційні**, які надаються для будівництва конкретних об'єктів, придбання капітальних або боргових цінних паперів; **проміжні** – для окремих форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, інжиніринг.

Фінансові кредити – кошти, які надаються у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк та під процент.

II. За загальними джерелами:

Внутрішні кредити – надаються національними кредиторами національним позичальникам.

Іноземні (зовнішні) кредити – надаються іноземними кредиторами національним позичальникам.

Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

III. За формою кредитування:

Товарні кредити – надаються експортерами імпортерам у товарній формі.

Валютні (грошові) кредити – надаються у грошовій формі (національній або іноземній валюті).

IV. За формою забезпечення:

Забезпечені кредити – забезпечуються заставою (нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами та іншими цінностями).

Бланкові кредити – надаються під зобов'язання боржника у формі векселя з підписом позичальника. Різновидом бланкових кредитів є овердрафт. **Овердрафт** – це кредитний ліміт, який встановлюється банком клієнту на підставі суми середньомісячних надходжень на поточний рахунок, погашається автоматично із надходжень виручки.

V. За строками:

Надстрокові (добові, тижневі, до трьох місяців); **короткострокові** (до 1 року); **середньострокові** (від 1 до 5 років); **довгострокові** (понад 5–7 років).

VI. За валютою позики: у валюті країни-позичальника; у валюті країни-кредитора; у валюті третьої країни; у міжнародній грошовій одиниці (СПЗ).

VII. За формою надання:

Фінансові (готівкові) – зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження; **акцептні** у формі акцепту тратти (письмова згода на оплату) імпортером або банком; **депозитні сертифікати** – боргові цінні папери, емітовані банком з метою залучення готівкових коштів.

VIII. За кредиторами:

Приватні; фірмові (комерційні), що надаються фірмами; банківські; урядові (державні); кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Приватний кредит – це гроші в борг, які надаються не банком або кредитною компанією, а приватними кредиторами – «інвесторами».

Фірмовий (комерційний) кредит надається у вигляді відстрочки платежу, частіше у формі векселя або за відкритим рахунком. **Вексельний кредит** передбачає, що експортер укладає договір про продаж товару, а потім виставляє перевідний вексель на імпортера, який, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в строк, який на ньому вказано. **Кредит за відкритим рахунком** проводять через рахунки банків імпортера та експортера (експортер записує на рахунок імпортера його борг, а імпортер, у свою чергу, зобов'язується в термін, який вказано в угоді, погасити суму кредиту та сплатити відсотки). За фірмовим кредитом імпортер зазвичай сплачує аванс експортеру у розмірі 10–20 % вартості поставки у кредит.

Банківський кредит є найпоширенішим видом кредиту в світовій економіці, який являє собою рух позичкового капіталу, що надається банками на умовах цільового характеру, забезпеченості, поворотності, терміновості та платності.

Урядовий (державний) кредит – це сукупність економічних відносин між державою і фізичними та юридичними особами, міжнародними компаніями, іншими країнами. Держава може виступати в ролі кредитора, позичальника або гаранта повернення коштів. Особливостями державного кредиту є те, що зазвичай державний кредит залучається для поповнення держбюджету; кредит забезпечується державним майном; кредит надається та повертається з державного бюджету.

Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій – Міжнародного валютного фонду та групи Світового банку. Головними перевагами цих кредитів є доступ до значних грошових ресурсів, відносно низька їхня вартість і триваліші терміни залучення.

ІХ. За цільовим призначенням: експортні та фінансові кредити.

Експортний кредит надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (або безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування і т. п. Кредити надаються в грошовій формі та мають так званий «зв'язаний» характер (боржник може використати отримані кошти лише для купівлі товарів у країні кредитора). ***Фінансовий кредит*** (або кредитна лінія) надається позичальнику траншами, під процент, у розмірі та на умовах, передбачених кредитним договором. Фінансовий надається і на цілі, які не пов'язані з комерційними операціями, його ще називають «кредит покупцю». Він є різновидом експортних кредитів, наданих з метою закупівлі імпортерами товарів у країні-кредиторі. Такі кредити є засобом стимулювання експорту.

Х. За технікою надання: акцептні та акцептно-рамбурсні кредити.

Акцептний кредит видається, якщо імпортер згоден оплатити тратту експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить на рахунок банку суму боргу, а банк в цей термін погашає його зобов'язання перед експортером. ***Акцептно-рамбурсний кредит*** – банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, котрий зобов'язується акцептувати тратти й оплатити їх з настанням терміну. Після відвантаження товару експортер скеровує платіжні й товарні документи до свого банку. Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортерові вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік тратти на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач тратти пред'являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування, отриманого від банку імпортера.

Специфіка банківського кредитування зовнішньої торгівлі (експорту/імпорту) полягає в тому, що: кредит часто надається у валюті або для придбання валюти; кредитування пов'язане з платіжними операціями; банк повинен мати кореспондентські відносини з іноземними банками та бути членом SWIFT.

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту. **Кредитування експорту** може здійснюватися у таких формах:

- **авансові платежі**, які надають країни-експортери іноземним виробникам;
- **банківського кредитування**: надання кредитів у дорозі; відкриття кредитних ліній; надання кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити;
- **факторинг** (від англ. *Factor* – агент, посередник) – придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги. Експортер поступається факторинговій фірмі правом отримання платежів від імпортерів за поставлені товари. Далі фактор стягує платежі з імпортера і забирає свою частку, компенсувавши суму позики та додаткову комісію, а решту коштів передає експортеру;
- **форфейтинг** (від франц. «*a forfait*» – відмова від прав) – кредитування експортера шляхом придбання банком векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог;
- **лізинг** (від англ. *Leasing* – довгострокова оренда) – кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну. Лізинг передбачає відносини купівлі-продажу та оренди, але основою відносин є кредитна операція – лізингова компанія надає орендатору фінансову послугу;
- **компенсаційні угоди** – форма довгострокового кредитування, за якої в рахунок погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, під купівлю якого він був наданий.

У міжнародному кредитуванні широко застосовуються **синдиковані кредити**, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дозволяє об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдикованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки

досить тривалі – в середньому 7–10 років. Такі умови кредитування дозволяють, з одного боку, зібрати таку суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого – розподілити кредитний ризик між всіма його учасниками пропорційно їхньої частки в сумі кредиту. Позичальник отримує можливість швидше залучити значні кошти, крім того знижуються його витрати на аудиторів, юристів, економістів, внаслідок спрощення вимог до звітності.

Серед видів кредитування імпорту найпоширенішими є **вексель** і пов'язаний з ним **банківський акцепт**; **акцептно-рамбурсний кредит** і **пряме банківське кредитування імпортерів**.

24.2. ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ УМОВИ ОПЕРАЦІЙ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Валютно-фінансові умови операцій міжнародного кредитування включають такі елементи:

- **Валюта кредиту та валюта платежу.** Для міжнародного кредиту важливо, в якій валюті він наданий, тому що її нестійкість веде до втрат кредитора. На вибір валюти позики впливає низка факторів, у тому числі ступінь її стабільності, рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків (наприклад, контракти щодо постачань нафти звичайно укладаються у доларах США), ступінь інфляції і динаміка курсу валюти тощо. Валютою міжнародних кредитів є національні грошові одиниці, євро, міжнародні рахункові валютні одиниці.

Валюта платежу може не збігатися з валютою кредиту. Наприклад, «м'які» позики, надані у валюті кредитора, погашаються національною валютою позичальника або товарами традиційного експорту країни.

- **Сума (ліміт) кредиту** – величина позичкового капіталу, що наданий у товарній чи грошовій формі позичальнику. Сума фірмового кредиту фіксується в комерційному контракті. Сума банківського кредиту (**кредитна лінія**) визначається кредитною угодою. Кредит може надаватися у вигляді однієї або декількох **траншів** (часток), які різняться

за своїми умовами. Відповідно до сформованої практики кредит покриває зазвичай до 85 % вартості експортованих машин та обладнання. Інша частина забезпечується авансовими, готівковими платежами, гарантіями імпортера експортеру.

▪ **Термін кредиту.** Термін міжнародного кредиту залежить від низки факторів: цільового призначення кредиту, співвідношення попиту та пропозиції аналогічних кредитів, розміру контракту, національного законодавства, традиційної практики кредитування, міждержавних угод. Термін кредиту є важливим засобом конкурентної боротьби на світових ринках. Для визначення ефективності кредиту розрізняються повний і середній термін.

Повний термін кредиту обчислюється від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення і включає період використання наданого кредиту, пільговий (граціонний) період – відстрочку погашення використаного кредиту, а також період погашення, коли здійснюється виплата основного боргу і відсотків:

$$ПТ = Пв + Гп + Пп,$$

де $ПТ$ – повний термін кредиту; $Пв$ – період використання; $Гп$ – пільговий (граціонний) період; $Пп$ – період погашення.

На відміну від банківського кредиту період використання фірмового кредиту, по суті, збігається з терміном поставки товару за контрактом. При цьому початком повного терміну є дата акцепту покупцем тратт, виставлених експортером після поставки останньої партії товару, тобто після виконання експортером контрактних зобов'язань.

Пільговий період кредиту особливо важливий при комерційних угодах, поставках комплектного устаткування, оскільки в цьому випадку початок його погашення по можливості наближається до моменту введення в експлуатацію закупленого обладнання. Тим самим скорочуються терміни окупності інвестицій імпортера, тому що погашення відбувається за рахунок виручки від експорту частини продукції, виробленої на підприємстві, яке створено за допомогою кредиту. У цей період зазвичай стягується більш низька, ніж в інші

періоди, відсоткова ставка кредиту. Пільговий період зустрічається в міжнародних довгострокових банківських кредитах, які гарантуються державою, при великих поставках машин, устаткування, промислових комплексів, реалізації за кордоном інвестиційних проєктів. При цьому пільговий період охоплює низку років після завершення поставок.

Проте повний термін не показує, протягом якого періоду в розпорядженні позичальника була вся сума кредиту. Тому для порівняння ефективності кредитів з різними умовами використовується **середній термін**, що показує, у розрахунку на який період у середньому припадає вся сума позики. Середній термін включає повністю пільговий період і половину терміну використання та погашення кредиту. При рівномірному використанні та погашенні середній термін кредиту обчислюється за формулою:

$$T_{сер} = 1/2 P_{в} + \Gamma_{п} + 1/2 P_{п},$$

де $T_{сер}$ – середній строк кредиту; $P_{в}$ – період використання; $\Gamma_{п}$ – пільговий (граційний) період; $P_{п}$ – період погашення.

Середній термін кредиту зазвичай менше повного терміну. Вони збігаються, якщо кредит надається відразу в повній сумі і погашається одноразовим внеском. Але якщо використання або погашення кредиту відбувається нерівномірно, то визначити середній термін можна за наступною формулою:

$$T_{сер} = \frac{HЗ_1 + HЗ_2 + HЗ_3}{Lim},$$

де $T_{сер}$ – середній строк кредиту; $HЗ$ – непогашена заборгованість (на певну дату); Lim – сума (ліміт) кредиту.

Наприклад, при поставках окремих вузлів устаткування, що мають нерівну вартість, кредит використовується нерівномірно. У цьому випадку середній термін кредиту визначається шляхом ділення суми заборгованості (по використаному, але непогашеному кредиту на певну дату) на суму (ліміт) кредиту. Зазвичай

позичальник прагне, щоб термін кредиту створював максимально сприятливі умови для оплати імпортного товару і витрат, пов'язаних з отриманням кредиту.

▪ **Умови використання та погашення кредиту.** За умовами погашення розрізняються кредити:

- з рівномірним погашенням рівними частками протягом узгодженого терміну;
- з нерівномірним погашенням залежно від зафіксованого в угоді графіка (наприклад, збільшення частки до кінця строку);
- з одноразовим погашенням всієї суми відразу;
- ануїтетні (рівні річні внески основної суми позики і відсотків).

Відповідно до міжнародної практики експортного кредитування як критерій для розрахунку початку погашення кредиту приймається дата завершення виконання експортером (підрядчиком) відповідних зобов'язань за комерційним контрактом (завершення відвантажень товарів, підписання протоколу про здачу споруджуваного в рахунок кредиту об'єкта тощо).

▪ **Вартість кредиту.** Розрізняють договірні і приховані елементи вартості кредиту.

Договірні, тобто обумовлені угодою, витрати по кредиту діляться на основні та додаткові.

До основних елементів вартості кредиту відносяться суми, які боржник безпосередньо виплачує кредитору, відсотки, витрати з оформлення застави, комісії.

Додаткові елементи включають суми, що виплачуються позичальником третім особам (наприклад, за гарантію). Понад основного відсотка стягується спеціальна (залежно від суми та строку кредиту) та одноразова (незалежно від терміну та розміру позики) банківська комісія. За середньо- і довгостроковими кредитами беруться комісії за зобов'язання надати позичку і за резервування коштів (зазвичай 0,2–0,75 % річних). При проведенні кредитних операцій банківським консорціумом позичальник виплачує одноразову комісію за управління банку-менеджеру (до 0,5 % суми кредиту), за переговори, а також іншим банкам за участь (0,2–0,5 %) (рис. 24.1).

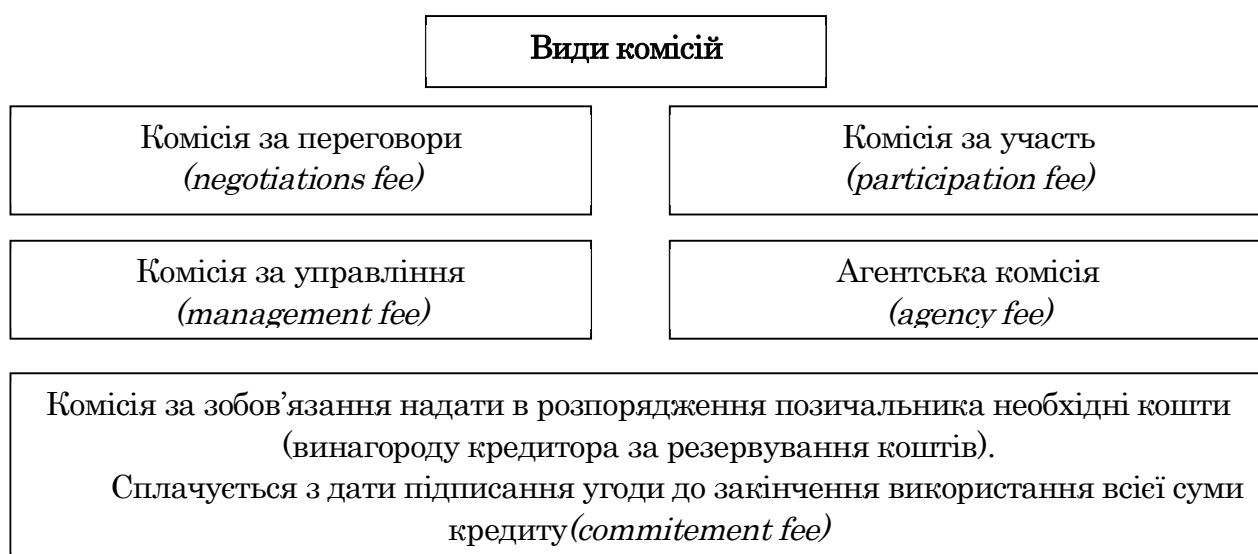


Рис. 24.1. Види комісій, що виплачуються боржником
за міжнародним кредитом

Хоча міжнародний кредит певною мірою розвивається відокремлено від внутрішнього, а відсоткові ставки по ньому не формуються безпосередньо на базі відсотків за внутрішнім кредитом, в кінцевому рахунку «ціна» міжнародного кредиту (як і інтернаціональна ціна виробництва) базується на відсоткових ставках країн – ведучих кредиторів, у першу чергу США, Японії, Німеччини. Однак в силу багатфакторності позичкового відсотка утворюється розрив між національними рівнями ставок.

Періодично відбувається безпрецедентне зростання відсотка і амплітуди його коливань як наслідок нестабільності економіки, посилення інфляції, коливань валютного курсу, «війни відсоткових ставок», що відображає конкурентну боротьбу на світовому ринку.

Поряд із фіксованими з 1970-х років з'явилися плаваючі відсоткові ставки, які змінюються залежно від рівня ринкової ставки. Частина терміну кредиту, що надається за плаваючою ставкою, протягом якого (зазвичай 3–6 місяців) ставка фіксується на незмінному рівні, називається відсотковим періодом.

Реальна відсоткова ставка – це номінальна ставка за вирахуванням темпу інфляції за певний період. Якщо темп знецінення грошей перевищує величину номінальної ставки, то реальна відсоткова ставка перетворюється на негативну.

Вирівнювання національних відсоткових ставок відбувається не тільки в результаті руху між країнами короткострокових капіталів, а й залежно від динаміки валютних курсів. Звичайно чим вище курс валюти, тим нижче відсоток за вкладами у цій валюті.

Відсоткова ставка за роловерними єврокредитами складається з двох частин – базової ставки і маржі. За базу приймаються відсоткові ставки за три- або шестимісячними міжбанківськими депозитами на відповідному ринку, наприклад ЛІБОР (LIBOR) у Лондоні.

ЛІБОР – ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона слугує базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів. Маржа коливається від 0,25 до 2 % залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника.

Зазвичай ЛІБОР на 1/8 пункту вище ставки за вкладами і на 0,5 пункту нижче відсотка за кредитами кінцевому позичальнику. За аналогією з ЛІБОР в інших світових фінансових центрах стягуються: у Бахрейні – БІБОР, Сінгапурі – СІБОР, Франкфурті-на-Майні – ФІБОР, Парижі – ПІБОР, Люксембурзі – ЛЮКСІБОР тощо.

До прихованих елементів вартості кредиту відносяться інші витрати, пов'язані з одержанням і використанням кредиту і не згадані в угоді. У їхньому числі завищені ціни товарів за фірмовими кредитами; примусові депозити в установленому розмірі від позики; вимоги страхування кредиту в певній страховій компанії, що пов'язана з банком; завищення банком комісії з інкасації товарних документів тощо. Деякі елементи вартості кредиту не піддаються грошовій оцінці, хоча значення їхнє велике, наприклад, для встановлення контролю над іноземною фірмою або країною-позичальником. Зовні пільгові умови деяких міжнародних кредитів поєднуються з кабальними прихованими витратами, які дорого обходяться позичальнику.

У післявоєнний період США були майже монопольним міжнародним кредитором. За 1946–1950 рр. сума урядових кредитів і допомоги США іншим країнам склала 30,2 млрд дол. США. Приблизно 2/3 цих кредитів припадало на частку країн Західної Європи. Найбільшою була

позики Великій Британії (3750 млн дол. США терміном на 50 років із 2 % річних за угодою від 6 грудня 1945 року) [6]. Зовні пільгові умови цієї позики поєднувалися з низкою вимог до Великої Британії: відмінити валютні обмеження, ввести конвертованість фунта стерлінгів у долари; відмінити перешкоди для проникнення американського капіталу до стерлінгової зони; розблокувати стерлінгову заборгованість з метою розширення американського експорту. Позика був використана протягом трьох років, причому Велика Британія переплатила, купуючи сировину за вищими цінами.

Слідом за Великою Британією боржником США стала Франція. За франко-американською угодою від 28 травня 1946 року США надали Франції позику в сумі 650 млн дол. США терміном на 35 років з метою використання майже половини позики на закупівлю американських військових матеріалів, що збереглися після війни у Франції, а також з умовою надання митних пільг для американських товарів [6].

Специфічною формою фінансової підтримки позицій Західної Європи, що похитнулися в результаті війни, стала програма допомоги США за планом Дж. К. Маршалла (за ім'ям колишнього державного секретаря США). На підставі американського закону «Про допомогу іноземним державам» від 3 квітня 1948 року США уклали двосторонні угоди з 16 країнами Європи про умови допомоги щодо відновлення їхньої економіки після Другої світової війни. Програма відновлення Європи діяла з квітня 1948 р. по грудень 1951 року. Загальна сума асигнувань за планом Маршалла склала близько 17 млрд дол. США, у тому числі 2/3 – дари (безповоротні субсидії), 1/3 – кредити. Основну частку (60 %) отримали Велика Британія, Італія, Франція, ФРН. Ці суми були використані країнами Західної Європи для закупівлі американських товарів, що збагатило монополії США. Умови допомоги за планом Маршалла відображали насамперед інтереси США та їхнє прагнення запобігти економічній, політичній і соціальній нестабільності в країнах Європи. Ці країни були зобов'язані представляти план-заявку на схвалення американській адміністрації, знижувати мита в торгівлі зі США, не вивозити певні товари в СРСР і країни Східної Європи, надавати США інформацію на їхню вимогу, а американським

громадянам – рівні права в європейському бізнесі. Виручка від продажу американських товарів, які надійшли за планом Маршалла, зараховувалася на спеціальні банківські рахунки на ім'я спеціально створеної Адміністрації економічного співробітництва (з 1 листопада 1951 року її замінило «Агентство взаємної безпеки»). Ці суми можна було використовувати тільки на придбання американських товарів [6]. План Маршалла сприяв зміцненню економіки Західної Європи і підготував умови створення НАТО.

З 1950-х років США втратили монопольне положення у сфері міжнародного кредиту, оскільки країни Західної Європи перетворилися з боржників на кредиторів. Виникнення трьох світових центрів загостило конкуренцію в сфері міжнародного кредиту.

▪ **Вид забезпечення кредиту.** Важливою характеристикою міжнародного кредиту є його забезпечення. До альтернативних видів кредитного забезпечення відносять:

- відкриття цільових накопичувальних рахунків;
- заставу активів;
- переуступку прав за контрактами тощо.

При визначенні валютно-фінансових умов міжнародного кредиту кредитор виходить із **кредитоспроможності** – здатності позичальника отримати кредит та **платоспроможності** – здатності позичальника своєчасно і повністю розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Тому однією з умов міжнародного кредиту є захист від кредитних, валютних та інших ризиків.

Види забезпечення міжнародних кредитів включають фінансово-товарне та юридичне забезпечення. До товарно-фінансового забезпечення кредиту відносять:

- виставлення платіжної контргарантії засновника позичальника;
- зобов'язання поставляти визначені договором товари при настанні гарантійного терміну;
- заставу товарно-матеріальних цінностей, коштів на рахунках та інших активів клієнта, у тому числі оплачених за рахунок кредиту;
- довгострокові і гарантовані поставки сировини за фіксованими цінами;

- гнучку структуру платежів у погашення кредиту;
- платіжну гарантію уряду тощо.

Юридичне забезпечення кредиту включає:

- експортні та імпорتنі ліцензії (квоти);
- ліцензії на залучення (надання) кредиту;
- ліцензію на відкриття рахунку за кордоном;
- обов'язкове страхування з переуступкою страхового полісу банку-кредитору (гаранту);
- юридичну експертизу техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту, договору та інших установчих документів.

▪ **Методи страхування від кредитних ризиків.** Основними методами захисту від кредитних ризиків є гарантії (уряду або центрального банку) та спеціальна система страхування міжнародних кредитів (в основному експортних).

Страхування міжнародних кредитів – це різновид майнового страхування, спрямованого на зменшення чи усунення кредитного ризику. Сутність такого страхування полягає у тому, що страховик зобов'язується за певну плату відшкодовувати збитки страховальників – кредиторів експорту та експортерів, пов'язаних із комерційними, політичними, форс-мажорними ризиками. Комерційний ризик пов'язаний з неплатоспроможністю позичальника. Об'єктом страхування міжнародних кредитів є також валютні ризики, підвищення вартості товару під час виготовлення. Політичні ризики викликаються діями держави (націоналізація) чи війнами, у яких порушуються умови кредитної угоди. Поширені ризики, пов'язані з тероризмом, саботажем, страйками, повстаннями, громадянськими війнами. Форс-мажорні ризики пов'язані зі стихійними лихами. Територіальна віддаленість контрагентів зовнішньоекономічних операцій, обмеженість інформації про їхнє фінансово-економічне становище збільшують ризики експортерів та банків, які їх кредитують, порівняно із внутрішньою торгівлею. Страхування та гарантування міжнародних кредитів здійснюють спеціальні організації (державні чи приватні). При цьому державне страхування поширене на найбільш ризиковані операції, що максимально звільняє приватних підприємців від ризиків.

Таким чином, валютно-фінансові умови міжнародного кредитування залежать від стану економіки, національного та світового ринків позикових капіталів.

24.3. КРЕДИТНІ РИЗИКИ І КРЕДИТНІ РЕЙТИНГИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Традиційна банківська операція – кредитування, залишаючись важливою функцією банків, пов'язана з проблемою кредитних ризиків. Узагальнюючи існуючі у науковій літературі визначення сутності терміна, можна визначити кредитний ризик як «...ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання» [1].

У світовій банківській практиці основним регулюючим документом банківської діяльності є документ Базельського комітету з банківського нагляду, в якому кредитний ризик розглядається як ризик втрат кредитора внаслідок дефолту контрагента.

Кредитні ризики класифікують за такими ознаками:

- 1) за сферою виникнення (ризик кредитного продукту, позичальника, страховика, гаранта);
- 2) за ризиковою позицією (портфельний ризик або ризик одичної ринкової позиції);
- 3) за рівнем прийняття рішень (ризик відповідальної особи, банківської установи, макроекономічний ризик);
- 4) за напрямком кредиту (споживчий, промисловий, інвестиційний);
- 5) за рівнем прогнозованості (прогнозований та непрогнозований ризик);
- 6) за доцільністю проведення кредитної операції (виправданий та невиправданий ризик);
- 7) за терміном дії кредитної угоди (короткостроковий та довгостроковий ризик);
- 8) за фінансовими наслідками (фінансові втрати, втрачена вигода або фінансовий дохід);

9) за видом операцій (ризик при кредитуванні, при операціях з векселями, при лізингових та гарантійних операціях, при акредитивах);

10) за способом впливу на ризик (ризик, що регулюється самим банком; що передається страховій компанії, гаранту, поручителю; що розподіляється між банками) [2].

Увага банківських установ до кредитного ризику обумовлена випадками значних втрат, тому банки управляють кредитним ризиком.

Управління кредитним ризиком – це процес з певною послідовністю п'яти взаємозв'язаних етапів, суть кожного з яких полягає в оцінці його рівня, моніторингу та контролю ризикових позицій:

1. Виявлення (ідентифікація) кредитного ризику, тобто виявлення усіх ризиків банківської установи протягом певного періоду. Результатами ідентифікації ризиків є визначення потенційних джерел кредитного ризику: внутрішніх (залежать від банку) та зовнішніх (макроекономічні, проблеми позичальників, форс-мажор тощо). Ідентифікація ризиків проводиться постійно, на рівні як окремої операції, так і на рівні кожного з напрямів банківської діяльності та банку загалом.

2. Якісна та кількісна оцінка кредитного ризику. Якісний аналіз кредитного ризику включає аналіз кредитоспроможності кожного позичальника. Кожен банк розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності позичальника (враховуючи конкретні умови договору, пріоритети та спеціалізацію банку, поточну економічну ситуацію в країні тощо). У Положенні Національного банку України «Про кредитування» кредитоспроможність трактується як «...здатність позичальника в повному обсязі і у визначеній кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями».

Аналіз кредитоспроможності позичальників у банківських установах провідних країн світу базується на використанні наступних методів оцінки (кількісних і якісних показників):

1. Класифікаційні, тобто статистичні (кількісні), методи оцінки, серед яких найпоширенішими є рейтингові методики (бальні системи оцінки) і прогнозні моделі (на основі множинного дискримінантного аналізу).

Рейтингові методики групують позичальників на позитивних і негативних, а прогнозні моделі розраховують вірогідність банкрутства, поділяючи компанії на потенційних банкрутів та стійкі компанії.

Рейтингова оцінка компанії виставляється на основі фінансових коефіцієнтів і виражається в балах.

Методика рейтингової оцінки включає декілька етапів:

Етап 1. Збір та аналіз інформації за певний період часу.

Етап 2. Вибір показників для рейтингової оцінки фінансового стану підприємства.

Етап 3. Вибір критеріїв для оцінки фінансового стану компанії та встановлення критичних меж їхньої зміни.

Етап 4. Рейтингова оцінка фінансового стану компанії.

Модифікацією методики рейтингової оцінки є ***кредитний скоринг*** (*credit scoring*), який може використовуватися як для оцінки ступеня ймовірності порушення умов вже наданого кредиту, так і для оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників (частіше фізичних осіб). Метод скорингу ще називають експрес-аналізом заявки на кредит.

Технічно кредитний скоринг – це автоматична оцінка позичальника, в основі якої покладено статистичний аналіз даних про клієнта. Потенційний позичальник проходить анкетування, в якому кожна характеристика має значення в балах. Після перевірки банком достовірності відповідей потенційного позичальника і підсумовування отриманих балів приймається рішення про видачу або не видачу кредиту. В основі скорингу лежить припущення, що позичальники зі схожими соціальними мають схожу платіжну дисципліну. Тобто якщо банк вже має проблемні кредити клієнтів з певними характеристиками, то потенційні позичальники з подібними реквізитами будуть розглядатись як потенційно не кредитоспроможні.

Банки використовують різні моделі та спеціальні комп'ютерні програми скорингу. Найпоширенішими моделями скорингу в Україні є Application-scoring («скоринг заявки»); Behavioral-scoring («скоринг поведінки»), який оцінює ймовірні фінансові дії потенційного позичальника, прогнозуючи зміни платоспроможності, аналізуючи

фінансові рішення позичальника за певний проміжок часу); Fraud-scoring (базується на статистичній оцінці ймовірності шахрайства потенційного клієнта). Використовуються також сучасні інструменти на базі Big Data (наприклад, інформація мобільного оператора про витрати на зв'язок, інтернет, дані сервісів таксі, покупок онлайн), метою є оцінювання середньої суми щомісячних витрат потенційного позичальника.

2. Моделі комплексного / якісного аналізу (так звані «напівемпіричні» методології, в основі яких знаходяться експертні оцінки аналізу економічної доцільності кредиту. Найвідомішими серед них є чотири методології: CAMPARI, PARTS, PARSER, «правило шести Сі» тощо).

В банківських установах США та Великої Британії використовуються всі **чотири моделі комплексного аналізу**:

- методика CAMPARI заснована на виділенні з кредитної заявки і наданих компанією фінансових документів певних чинників (репутація позичальника, потенційна здатність позичальника повернути кредит, мета отримання кредиту, загальна сума очікуваного кредиту тощо);
- методика «PARTS» включає основну інформацію для аналізу кредитоспроможності (як призначення кредиту, розмір кредиту тощо);
- методика PARSER використовується здебільшого для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб та включає інформацію про репутацію потенційного позичальника, обґрунтування суми очікуваного кредиту, можливості погашення, відсоткову ставку за кредитний ризик;
- методика «Правило «шести Сі» включає такі критерії відбору клієнтів, як репутація та кредитна історія позичальника, фінансовий аналіз позичальника, ліквідність та якість забезпечення кредиту, економічна кон'юнктура в країні тощо.

Кредитоспроможність позичальника залежить від факторів, достовірно оцінити та розрахувати кожний з яких неможливо. Крім того, багато показників, які аналізуються, базуються на звітності минулих років.

Таким чином, при розгляді кредитоспроможності клієнта банківські фахівці мають аналізувати такі категорії, як економічні інтереси банку; якість менеджменту потенційного позичальника; дослідити фінансовий стан та результати фінансової діяльності компанії, а також гарантії повернення кредиту.

Завершується другий етап управління кредитним ризиком класифікацією кредитного ризику (за обраними класифікаційними ознаками).

3. Вибір одного або декілька методів мінімізації рівня кредитного ризику:

- ***лімітування***, суть якого полягає у встановленні меж обсягів наданих кредитів за окремими категоріями (однотипних позичальників) та групами позичальників (наприклад, за галузями). Система лімітування включає три типи лімітів: ліміт індивідуального кредитного ризику; ліміт портфельного ризику; ліміт повноважень (банківських менеджерів на авторизацію кредиту. Авторизація кредиту – це прийняття рішення про надання кредиту). Встановлення лімітів кредитування дуже важливе, бо їхнє заниження призведе до недоотримання доходу, а завищення може призвести до виникнення проблемних кредитів. Тому ліміти мають дати банку можливість отримати максимальні доходи за прийнятним рівнем кредитного ризику;

- ***резервування*** передбачає формування резервів, тобто коштів, для компенсації неповернених кредитів на спеціальному рахунку;

- ***диверсифікація*** стосується кредитного портфеля і має на меті розподіл наявних у банку кредитних ресурсів між різними за характеристиками (формою власності) і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон) позичальниками. Види диверсифікації: галузева (між клієнтами різних галузей економіки); географічна (між позичальниками різних країн); портфельна (між різними категоріями позичальників, у тому числі між юридичними та фізичними особами);

- ***структурування*** кредитного портфеля здійснюється за різними критеріями: валютою кредитування; строками кредитування; видами економічної діяльності;

- **забезпечення** кредиту, яке зазвичай поділяють на традиційне (застава, гарантія, порука, страхування) та нетрадиційне забезпечення (переведення боргу, переуступка вимоги, утримання майна боржника, купівля-продаж майна із зобов'язанням зворотного викупу тощо);

- **концентрація** кредитного портфеля, тобто кредитування певних категорій клієнтів, що, з одного боку, може бути прибутковою, а з іншого – підвищує рівень кредитного ризику. Концентрація, як і диверсифікація, буває галузевою, географічною та портфельною.

4. Моніторинг кредитного ризику проводиться з метою дотримання встановленого рівня кредитного ризику і починається відразу після видачі кредиту. Відбувається шляхом систематичного відстеження змін показників кредитного ризику на трьох рівнях: на рівні окремої кредитної операції; на рівні кредитного портфеля; на рівні кредитного процесу (технології та механізми кредитування). Мета кредитного моніторингу полягає в тому, щоб не допустити підвищення рівня кредитного ризику.

Система моніторингу кредитних операцій здійснюється з дотриманням трьох принципів: систематичність (обираються інтервали для періодичної перевірки); повнота (дотримання етапів кредитного контролю); обґрунтованість (відстеження змін у діяльності позичальників).

Результатом розглянутих чотирьох етапів методики рейтингової оцінки є **рейтингова оцінка**.

Універсальним інструментом для оцінки кредитоспроможності позичальника, в тому числі надійності його боргових зобов'язань, є кредитний рейтинг.

Кредитний рейтинг – це показник кредитоспроможності позичальника та надійності його боргових зобов'язань, який формується на основі кредитної історії. Так, вчасно та в повному обсязі погашений кредит підвищує кредитний рейтинг, а існування прострочених заборгованостей його погіршують.

Наявність у компанії кредитного рейтингу, навіть незалежно від його рівня, є позитивним фактом, оскільки свідчить про її інформаційну відкритість. Звісно, високий рівень кредитного рейтингу дає можливість компанії отримати кредитні ресурси за нижчою відсотковою ставкою.

Крім того, кредитний рейтинг допомагає компаніям планувати емісію боргових цінних паперів, бо потенційним інвесторам рейтинг дозволяє орієнтуватися в якості цінних паперів. Також за наявності рейтингу банки можуть запропонувати клієнтам більш вигідні умови обслуговування (наприклад, надати відстрочку платежів за вже отриманими кредитами).

Кредитний рейтинг є найбільш надійним джерелом інформації при прийнятті інвестиційних рішень. Інформацію, що містить рейтинговий звіт, інвестори, страхові компанії, лізингові компанії, банки та інші компанії-контрагенти використовують для аналізу своїх ризиків вкладення коштів та співпраці.

Світова галузь міжнародних кредитних рейтингів є доволі висококонцентрованою. Хоч у світі існують сотні рейтингових агентств, насправді майже весь ринок кредитних рейтингів контролюють трійка компаній – Moody's, Standard & Poor's та Fitch. Ці три агенції мають найбільший вплив на тих, хто приймає рішення на ринку. Кредитні рейтинги присвоюються урядам країн, великим компаніям, банкам і враховують ризики та всі унікальні фактори для визначення ймовірності невиконання взятих на себе фінансових зобов'язань. В декількох словах, вони просто оцінюють здатність боржника повернути борг, враховуючи максимальну кількість факторів. Чим вище рейтинг, тим надійніше компанія (табл. 24.1). Товста лінія в таблиці відокремлює «інвестиційний рівень» (над лінією) від того, що часто називають «спекулятивним», «нижче за інвестиційний рівень» аж до дефолту [4].

Дефолт (*default* – невиконання обов'язків) – стан у кредитних відносинах, що настає, коли позичальник не виплачує свої борги або платежі, порушення платіжних зобов'язань позичальника перед кредитором, нездатність проводити своєчасні виплати за борговими зобов'язаннями або виконувати інші умови договору позики. Цим терміном позначають будь-які види відмови від боргових зобов'язань (тобто він певною мірою є синонімом поняття «банкрутство»), але, як правило, його використовують вужче, маючи на увазі відмову центрального уряду або муніципальної влади від своїх боргів.

У оновленнях рейтингів «великої трійки» також часто можна почути про перспективи його зростання чи падіння в майбутньому. Прогноз

зміни рейтингу в найближчі декілька років може бути: 1) позитивним (рейтинг найближчим часом має перспективи щодо зростання); 2) негативним (вірогідно, рейтинг найближчим часом буде знижений); 3) стабільним (невдовзі не очікується зміна рейтингу); 4) невизначеним або нейтральним (є невизначеність щодо його майбутнього. Можливе як підвищення, так і зниження рейтингу).

Таблиця 24.1

Довгострокові кредитні рейтинги Moody's,
Standard & Poor's і Fitch та їхнє тлумачення

Moody's	S&P	Fitch	
Aaa	AAA	AAA	Найвища якість
Aa1	AA+	AA+	Висока якість
Aa2	AA	AA	
Aa3	AA-	AA-	
A1	A+	A+	Сильна платіжна здатність
A2	A	A	
A3	A-	A-	
Baa1	BBB+	BBB+	Адекватна платіжна спроможність
Baa2	BBB	BBB	
Baa3	BBB-	BBB-	
Ba1	BB+	BB+	Хитка платіжна здатність
Ba2	BB	BB	
Ba3	BB-	BB-	
B1	B+	B+	Зобов'язання з високим ризиком
B2	B	B	
B3	B-	B-	
Caa1	CCC+	CCC	Значні ризики
Caa2	CCC		Надзвичайно спекулятивний
Caa3	CCC-		Дефолт з перспективою оновлення
Ca	CC		
	C		
C	D	DDD	Дефолт
/		DD	
/		D	

Джерело: [4].

Методологія та критерії підрахунку рейтингів різних країн включає дохід на душу населення, зростання ВВП та контрольовану інфляцію. Негативно на майбутній кредитний рейтинг впливають некерований зовнішній борг, невисокий економічний розвиток та факт того, що країна раніше вже не виконувала свої зобов'язання.

Рейтинги Moody's, Fitch та Standard & Poor's часто є обов'язковою умовою для успішної можливості залучити інвесторів. Без такого рейтингу на міжнародній арені розміститися або отримати інвестиції практично неможливе завдання для компаній і країн. Існує чітка закономірність між цими рейтингами та вартістю залучення інвестицій.

24.4. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА ГЛОБАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Глобальний зовнішній борг, маючи тенденцію до зростання, створює загрозу для світової економіки, що посилює важливість світового досвіду управління зовнішнім боргом, який формувався впродовж тривалого періоду. Глобальний борг формується з боргів національних економік, тому існує питання стосовно того, коли борг стає небезпечним.

Світовою практикою розроблені індикатори боргової безпеки, серед яких найпоширенішими є: загальний обсяг зовнішнього боргу; загальне боргове навантаження; відношення зовнішнього боргу до ВВП; зовнішній борг на душу населення. Зазвичай індикатори зовнішнього боргу завжди аналізуються по відношенню до основних макроекономічних індикаторів. Так, існуючі дослідження свідчать, що зовнішній борг стає загрозою для національної економіки, коли його показник досягає 50 % ВВП або 200 % експорту. Зараз майже 25 % країн з ринком, що формується, і більше 60 % країн з низьким рівнем доходу перебувають у стані боргової кризи або близькі до неї [5].

Але у глобальному світі найбільші темпи зростання боргу та його співвідношення до ВВП демонструють найкрупніші економіки світу, а разом з ними і світ в цілому. Так, за даними МВФ, глобальний зовнішній борг у середині 2023 р. досяг рекордних 307 трлн дол. США, збільшившись на 10 трлн дол. США у першій половині 2023 р. та на 100 трлн дол. США протягом останнього десятиліття. Останнє зростання призвело до того, що співвідношення світового боргу до ВВП вже другий квартал поспіль зростає, досягнувши 336 %. Більше 80 % недавнього нарощування боргу припадає на розвинені країни світу, причому

найбільше зростання боргу зафіксовано в США, Японії, Великій Британії та Франції. Серед ринків, що розвиваються, найбільше зростання припало на найбільші економіки, а саме Китай, Індію та Бразилію [5].

За даними Міністерства фінансів США, у вересні 2023 р. американський державний борг перевищив 33,0 трлн дол. США, досягнувши 125 % ВВП. Для порівняння: 40 років тому держборг США становив лише 907 млрд дол. США [7].

Державний борг є загальносвітовою практикою для переважної більшості країн, що за ефективного їхнього використання дає можливість покращити рівень добробуту громадян країни. Разом з тим, існують значні ризики, які виникають при неефективному управлінні боргом, який може стати важким тягарем для економіки. Урядами всіх країн, які мають зовнішню заборгованість, розробляється *політика управління державним боргом, яка включає наступні заходи:*

1. *Емісія державних боргових зобов'язань*, тобто державних цінних паперів (*public sector securities*), які емітуються урядом, його центральними установами та урядовими органами нижчих рівнів. Основними типами державних цінних паперів є облігації, казначейські векселі та ноти. Емісія державних боргових зобов'язань проводиться з метою:

- фінансування поточного бюджетного дефіциту; регулювання грошової маси в обігу (випуск відбувається для зменшення маси грошей в обігу, а купка державою своїх боргових зобов'язань – для збільшення грошової маси);
- пролонгація раніше випущених цінних паперів (обмінює зобов'язання, термін яких дійшов кінця, на нові або емітує інші цінні папери, а кошти від їхньої реалізації витрачаються на погашення тих, термін яких дійшов кінця);
- касове виконання державного бюджету (щоб у межах бюджетного року ліквідувати короткостроковий розрив між доходами та видатками);
- згладжування нерівномірного надходження податкових платежів.

2. Розміщення державних боргових зобов'язань, яке може проводитися як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку. Зазвичай розміщення проводять так звані андерайтери, які мають відповідні повноваження та досвід.

3. Обслуговування та погашення державних боргових зобов'язань, тобто комплекс заходів з погашення позик, виплати відсотків за ними, зміни умов погашення випущених позик.

У відповідності до розглянутих заходів формується **державна політика в сфері управління державним боргом, що включає:**

1. Боргову стратегію – довгострокові заходи, мета яких полягає у попередженні виникнення або врегулювання існуючих боргових проблем.

2. Боргову тактику, яка визначає рівень, умови та механізм погашення зовнішнього боргу. Тобто боргова тактика конкретизує завдання боргової стратегії.

Світовий досвід включає **ринкові та неринкові методи управління зовнішнім державним боргом** (рис. 24.2).

До ринкових відносяться:

Сек'юритизація – спосіб залучення фінансових ресурсів шляхом розміщення нової емісії цінних паперів, фактично це обмін «старих» боргів на нові облігації, які спеціально для цього емітуються урядом країни.

Уніфікація – об'єднання декількох запозичень в один борг, раніше випущені облігації обмінюються на облігації нової позики.

Конверсія проводиться з борговими зобов'язаннями, по яких не сплачуються відсотки, тому замість них кредиторам пропонуються нові боргові цінні папери, які іноді бувають меншої номінальної вартості. Конверсія не звільняє від виконання зовнішніх зобов'язань, а змінює умови виконання.

Консолідація – зміна термінів боргових зобов'язань із коротко- і середньострокових на довгострокові.

Викуп боргу – зазвичай викуп відбувається з дисконтом, коли інвестори, що купили державні облігації, виставляють їх на вторинному ринку з метою продажу із значним дисконтом, уряд викупує свої зобов'язання.

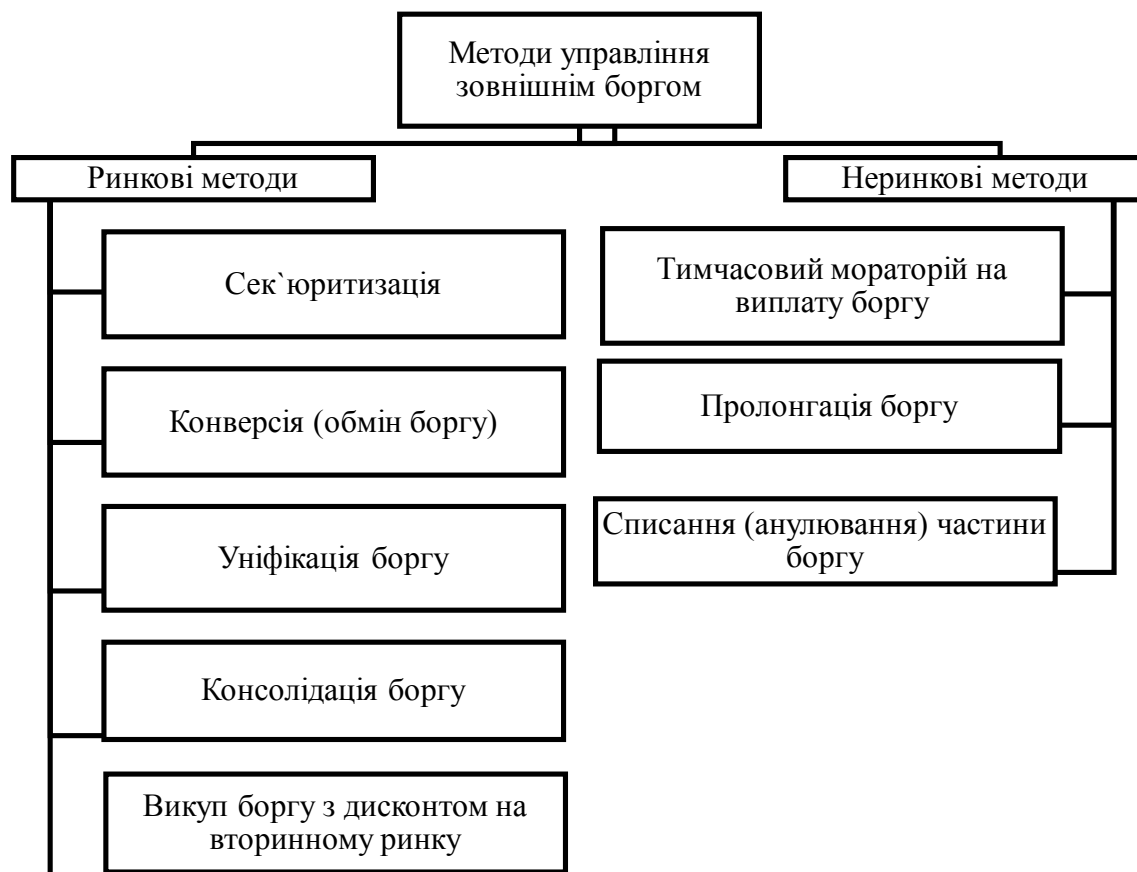


Рис. 24.2. Методи управління зовнішнім боргом

До неринкових методів управління зовнішнім боргом відносяться:

Пролонгація боргу – письмова угода між урядом країни та кредитором стосовно нових термінів погашення кредиту.

Тимчасовий мораторій на виплату боргу – оголошується на означений термін та передбачає тимчасове припинення сплати відсотків або основної частини боргових зобов'язань.

Списання (анулювання) частини або всієї суми зовнішнього боргу – буває дуже рідко і передбачає відмову від своїх боргових зобов'язань.

Існує ще один варіант управління зовнішнім боргом, який називається **реструктуризацією боргу**, він має схожі риси з розглянутими вище ринковими та неринковими методами.

Реструктуризація може здійснюватись у чотири способи:

1. **Списання боргу**, яке застосовується, коли боргові зобов'язання перевищують платоспроможність країни-боржника.

2. **Викуп боргових зобов'язань** країною-боржником на відкритому ринку (із дисконтом).

3. **Сек'юритизація боргів** (державних облігацій), коли уряд, не маючи можливості погашення боргових зобов'язань, проводить нову емісію.

4. **Конверсія**, тобто перетворення боргових зобов'язань в іноземній валюті, які уряд не може погасити, в нові зобов'язання, часто меншою номінальною вартістю і номіновані в національній валюті.

З метою координації взаємодії кредиторів та позичальників було створено Паризький та Лондонський клуби кредиторів: **Паризький клуб офіційних кредиторів** займається реструктуризацією міждержавних позик, а **Лондонський клуб приватних кредиторів** – реструктуризацією комерційного боргу.

Лондонський і Паризький клуби кредиторів є неофіційними і неформальними організаціями, які були створені кредиторами для врегулювання інших питань, пов'язаних з борговими проблемами між країнами.

Лондонський клуб об'єднує більше 1000 банків-кредиторів; **Паризький клуб** – більше 20 країн-кредиторів, які відносяться до лідерів світової економіки, тому має більший вплив, ніж Лондонський клуб.

Паризький клуб не має формального статусу, тому на засіданнях з приводу реструктуризації заборгованості і врегулювання боргових суперечок між країнами-кредиторами і країнами-боржниками може брати участь будь-яка країна, що має непогашений міжурядовий кредит. До клубу входять країни Європейського Союзу, Сполучені Штати, Австралія і Японія. Перші збори клубу були проведені в 1956 році і з того часу проходять щомісячно.

Основна **мета** Паризького клубу полягає у наданні допомоги найбільшій групі країн-боржників, які не здатні виконати свої боргові зобов'язання, але втілюють позитивні економічні реформи.

На рішення Паризького клубу стосовно умов реструктуризації впливають прогнози МВФ щодо тієї чи іншої країни.

Принципи Паризького клубу:

- індивідуальний підхід до кожної країни, яка вже має проблеми стосовно обслуговування зовнішнього боргу або в найближчий час такі проблеми можуть виникнути;

- консенсус між країнами-кредиторами та країною-боржником, який досягається шляхом перемовин;
- солідарність країн-кредиторів до нових умов погашення боргу позичальником, тобто якщо одна країна-кредитор на нові умови погодилась, до них приєднуються й інші кредитори;
- порівнянність отриманої допомоги країнам-позичальникам, тобто якщо одна країна-боржник їх отримала, на таку ж допомогу можуть розраховувати інші країни зі схожими умовами.

Стратегія Паризького клубу полягає в тому, що країна-позичальник має виконувати певну економічну програму МВФ, яка розробляється для кожної країни-боржника, що отримує так звані «обумовлені» кредити. Економічна політика, на яку погоджується країна-позичальник, фіксується в листі-зобов'язанні і, зазвичай, включає наступні заходи:

- контроль над інфляцією;
- зменшення дефіциту державного бюджету;
- контроль курсу національної валюти (поступове зменшення девальвації);
- зменшення державного втручання в економіку.

Паризький клуб стимулює країни-боржники, які виконують економічну політику, додатковими позиками.

Лондонський клуб кредиторів (заснований у 1976 р.) є неурядовою організацією, в яку входять представники комерційних банків і різних фондів, що надають кредиторські послуги різним країнам. Уряди країн-боржників, які не мають можливості виконати свої боргові зобов'язання, укладають угоди з банками-кредиторами про реструктуризацію боргу.

Основна **мета** Лондонського клубу полягає у врегулюванні проблем заборгованості країн перед комерційними банками, які не забезпечені гарантіями будь-якої держави.

Принципи Лондонського клубу:

- індивідуальний підхід до кожного боржника;
- перегляд умов погашення боргу відбувається за умови безперечних доказів неможливості боржника виконувати свої зобов'язання;

▪ втрати від проведеної реструктуризації боргу пропорційно розподіляються між усіма учасниками Лондонського клубу.

Незважаючи на схожість діяльності, **клуби відрізняються:**

▪ по-перше, Паризький клуб має більші фінансові можливості і в своїй діяльності часто керується політичними міркуваннями. Натомість члени Лондонського клубу обмежені у фінансових ресурсах, тому кредити дають під більші відсотки і комісії;

▪ по-друге, для реструктуризації проблемної заборгованості в Лондонському клубі скликається комітет у складі представників тих банків, які мають 90-95 % від суми всіх кредитів, наданих боржнику. У Паризькому клубі у роботі такого комітету беруть участь голови центральних банків і міністри фінансів незалежно від їхньої частки у проблемному боргу;

▪ по-третє, остаточне рішення в Лондонському клубі приймається консультаційним комітетом, а в Паризькому клубі – виходячи з прогнозів МВФ.

Узагальнюючи існуючі у науковій літературі підходи до зовнішнього боргу як глобальної проблеми сучасності, можна виділити наступне:

1) темпи зростання державного і комерційного боргу більшості країн світу продовжують зростати;

2) серед країн-боржників, що відносяться до категорії країн, що розвиваються, частіше виникають проблеми з обслуговування зовнішнього боргу;

3) спостерігаються негативні зміни в структурі боргу (зростає питома вага короткострокових запозичень і зменшується вага довгострокових зобов'язань).

У цілому, серед країн з невисоким рівнем доходу існує необхідність реструктуризації свого зовнішнього боргу. Така реструктуризація можлива за певних умов факторів (типи кредиторів, валютні резерви).

Варто відзначити, що борг перед МВФ і Світовим банком реструктуризації не підлягає.

Крім того, як свідчить світовий досвід, універсального способу вирішення проблеми зовнішнього боргу не розроблено, в кожному випадку для країни-боржника розробляється програма реструк-

туризації. Виконання країною своїх боргових зобов'язань включає погашення основної суми боргу та сплату відсотків/комісійних.

Таким чином, вирішення проблеми зовнішнього боргу є важливою умовою забезпечення стабільності глобальної економіки.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародні кредитні відносини, умови міжнародного кредиту; кредитні рейтинги; кредитні ризики; рейтингова оцінка; кредитоспроможність; дефолт; боргова стратегія; боргова тактика; сек'юритизація; конверсія; уніфікація; консолідація боргу; викуп боргу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. За якими класифікаційними ознаками проводиться класифікація міжнародних кредитів?
2. Назвіть валютно-фінансові умови операції міжнародного кредиту.
3. За якими класифікаційними ознаками класифікують кредитні ризики?
4. Які етапи включає управління кредитним ризиком?
5. Прокоментуйте методи оцінки, на яких базується аналіз кредитоспроможності позичальників у банківських установах.
6. Назвіть методи мінімізації рівня кредитного ризику.
7. Що таке кредитний рейтинг і ким він визначається?
8. Проаналізуйте методи управління зовнішнім боргом.
9. Чим відрізняються Лондонський і Паризький клуби кредиторів?
10. Що включає державна політика у сфері управління державним боргом?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Кредитування експорту не може здійснюватися у формі:
 - а) лізингу;
 - б) акцептно-рамбурсного кредиту;

- в) факторингу;
- г) форфейтингу.

2. За формою надання розрізняють кредити:

- а) фінансові (готівкові);
- б) акцептні;
- в) депозитні сертифікати;
- г) всі відповіді правильні.

3. Кредитування експортера шляхом придбання банком векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог – це:

- а) форфейтинг;
- б) факторинг;
- в) лізинг;
- г) депозитний сертифікат.

4. Кредитні ризики не класифікують за такими класифікаційними ознаками:

- а) за сферою діяльності гаранта кредиту;
- б) за сферою виникнення;
- в) за рівнем прийняття рішень;
- г) за рівнем прогнозованості.

5. Процес з певною послідовністю п'яти взаємопов'язаних етапів, сутність кожного з яких полягає в оцінці його рівня, моніторингу та контролю ризикових позицій, – це:

- а) банківський консорціум;
- б) управління кредитним ризиком;
- в) B2B-кредитування;
- г) злиття та поглинання.

6. До методів мінімізації рівня кредитного ризику відносяться:

- а) лімітування;
- б) резервування;

- в) диверсифікація;
- г) всі відповіді правильні.

7. Зміна термінів боргових зобов'язань із коротко- і середньострокових на довгострокові – це:

- а) сек'юритизація;
- б) конверсія;
- в) уніфікація;
- г) консолідація.

8. Спосіб залучення фінансових ресурсів шляхом розміщення нової емісії цінних паперів, фактично це обмін «старих» боргів на нові облігації, які спеціально для цього емітуються урядом країни, – це:

- а) сек'юритизація;
- б) конверсія;
- в) уніфікація;
- г) консолідація.

9. Об'єднання декількох запозичень в один борг, раніше випущені облігації обмінюються на облігації нової позики – це:

- а) сек'юритизація;
- б) конверсія;
- в) уніфікація;
- г) консолідація.

10. Захід, що проводиться з борговими зобов'язаннями, по яких не сплачуються відсотки, тому замість них кредиторам пропонуються нові боргові цінні папери, які іноді бувають меншої номінальної вартості, – це:

- а) сек'юритизація;
- б) конверсія;
- в) уніфікація;
- г) консолідація.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Версаль Н. І., Олексієнко С. М. Кредитні ризики як важлива складова ризиків у банківській діяльності // Фінанси України. – 2018. – № 8. – С. 86–95.
2. Гаряга Л. О. Кредитний ризик: ідентифікація, класифікація та методи оцінки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2021. – Т. 17. – С. 318–329.
3. Терещенко О. Аналіз кредитоспроможності підприємства // Вісник НБУ. – 2021. – № 6. – С. 24–27.
4. Corporate Bond Credit Ratings Scales: Moody's, S&P, Fitch. – Wolf Street Corp. URL : <https://wolfstreet.com/credit-rating-scales-by-moodys-sp-and-fitch/>
5. Global Debt Database – IMF. URL : <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/GDD>
6. The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements – BIS. URL : <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>
7. What is the national debt? – US Treasury Department. URL : <https://fiscaldata.treasury.gov/americas-finance-guide/national-debt/>

ТЕМА 25

МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 25.1. Міжнародні інвестиції: сутність та причини
- 25.2. Систематизація та ризики міжнародних інвестицій
- 25.3. Міжнародний інвестиційний ринок та його структура у глобальній економіці
- 25.4. Інвестиційна привабливість країни. Інвестиційний клімат. Міжнародні рейтинги

25.1. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ПРИЧИНИ

Інвестиції – це вкладення капіталу у будь-якій формі в той чи інший бізнес для подальшого його збільшення або збереження.

На макрорівні інвестиції забезпечують фінансування механізму розвитку економіки країни. Відповідно до міжнародного досвіду, для стабільного економічного зростання інвестиції мають бути на рівні 15–30 % валового внутрішнього продукту (ВВП), що забезпечується відповідними рівнями заощаджень.

На мікрорівні інвестиції – це будь-який економічний інструмент, в який вкладають гроші для отримання прибутку (доходу).

Можна виділити наступні найбільш суттєві *ознаки інвестицій*:

- потенційна здатність інвестицій приносити прибуток;
- процес інвестування – перетворення частини накопиченого капіталу на альтернативні види активів суб'єкта інвестиційного процесу;

- використання різноманітних інвестиційних ресурсів, які характеризуються попитом, пропозицією та ціною;
- цілеспрямований спосіб вкладення капіталу у будь-які матеріальні та нематеріальні об'єкти (інструменти) або нематеріальні активи;
- наявність строку вкладення (цей термін завжди визначається індивідуально і залежить від рішення інвестора).

Ліквідність інвестицій – потенційна спроможність за короткий час і без суттєвих фінансових витрат трансформуватися у грошові кошти.

Загальну сутність інвестування визначають два ключові чинники:

- **час** – отримання прибутку (доходу) може бути послідовним, паралельним чи інтервальним;
- **ризик** – кошти вкладаються в певній кількості, а величина майбутнього прибутку (доходу) часто невідома, більше того, її може не бути взагалі і навіть втрачаються всі інвестовані кошти. Інвестиції з низьким ризиком – безпечні для збереження вкладеного капіталу та отримання доходу, а інвестиції з високим ризиком – мають відносну невизначеність термінів і розмірів отримання доходів.

Об'єктивні закони глобальної економіки, процеси міжнародної міграції капіталів свідчать, що економіка жодної країни неспроможна стояти осторонь активного залучення та використання іноземних інвестицій. Використання іноземних інвестицій є об'єктивною необхідністю, зумовленою системою участі сучасної національної економіки у міжнародному поділі праці та припливом капіталу у галузі, вільні для підприємництва.

Міжнародні інвестиції передбачають взаємодію учасників, які належать до різних держав (резидентів і нерезидентів), з метою вкладення капіталу у будь-якій формі в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження.

Переваги міжнародних інвестицій обумовлені:

- нерівномірністю розвитку національних ринків різних країн;
- можливим зростанням курсів іноземних валют стосовно валюти інвестора;

■ меншим інвестиційним ризиком за рахунок диверсифікованості портфеля і придбанням цінних паперів різних національних ринків.

Суб'єкти міжнародного інвестування приймають рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових або інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Суб'єктами-інвесторами є фізичні особи, корпорації, національні та міжнародні фінансові інституції, уряди країн, а **суб'єктами-учасниками** є фізичні та юридичні особи, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або доручень інвестора.

Об'єкт інвестицій – це актив, куди інвестор вкладає кошти задля отримання доходу.

У міжнародному інвестуванні прийнято виділяти такі **об'єкти**:

■ **матеріальні активи**:

– новостворені чи модернізовані основні фонди та оборотні кошти. Це можуть бути різні підприємства, які мають технології, обладнання, споруди, транспортні засоби. Інвестування дозволяє збільшити оборотний капітал та відкрити перспективи для розвитку;

– майнові права. Інвестори можуть купувати будівлі та споруди, які в майбутньому будуть використовуватись для отримання доходу;

– різна науково-технічна продукція. Вкладення у розвиток технологій дає можливість отримати прибуток у перспективі;

■ **нематеріальні активи** – інтелектуальні цінності, у тому числі патенти на винаходи. Гроші інвестора стимулюють науковий прогрес, що врешті-решт стане поштовхом для економічного зростання;

■ **фінансові активи** – цінні папери великих підприємств (акції, облігації, похідні цінні папери тощо). Інвестор вкладає капітал у компанію та витягує з цього прибуток у вигляді дивідендів.

З **країни базування**, яка є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта (для фізичної особи – це країна громадянства, для юридичної – країна реєстрації), здійснюється експорт капіталу. Інвестування капіталу і його безпосереднє вкладення здійснюється у **приймаючій країні**. Країни базування називають країнами-донорами, а приймаючі країни – країнами-реципієнтами інвестицій.

Основною **причиною і передумовою** вивезення капіталу із країни базування є відносний надлишок їх у країні, тобто перенакопичення капіталу. З метою отримання підприємницького прибутку чи відсотка він вивозиться до приймаючих країн, що дозволяє внаслідок дії закону попиту та пропозиції запобігти зниженню середньої норми прибутку в країні базування, тому сприяє підтримці інвестиційної активності підприємців у межах даного національного господарства.

Крім вищеназваної, **причинами вивезення капіталу** можуть бути:

- 1) розбіжність обсягу попиту на капітал та обсягу його пропозиції у різних ланках світового господарства;
- 2) можливість для особи, яка вивозить фінансові ресурси за межі країни базування, тобто для інвестора, отримати додатковий дохід від їхнього використання в інших економічних системах;
- 3) прагнення інвесторів розширити обсяг продукції, що випускається;
- 4) наявність можливості монополізації місцевого ринку приймаючої країни;
- 5) наявність у приймаючих країнах, куди експортується капітал, дешевшої сировини та робочої сили;
- 6) стимулювання міжнародного обміну іншими чинниками виробництва: робочою силою, товарами, послугами, інформацією тощо;
- 7) стабільна, порівняно з країною-донором, політична обстановка та сприятливий інвестиційний клімат у приймаючій країні.

З напрямом руху інвестиційних ресурсів, що складаються як із національних, так і міжнародних інвестицій, пов'язані такі поняття, як:

- **втеча капіталу** – переведення значних розмірів капіталу в країни з більш сприятливим інвестиційним кліматом (для уникнення високого рівня оподаткування, негативних наслідків інфляції) і вигідною гарантованістю його розміщення в інших країнах;
- **чистий приплив капіталу** – різниця між обсягом надходження грошових коштів з-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формі позичок іноземним позичальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів.

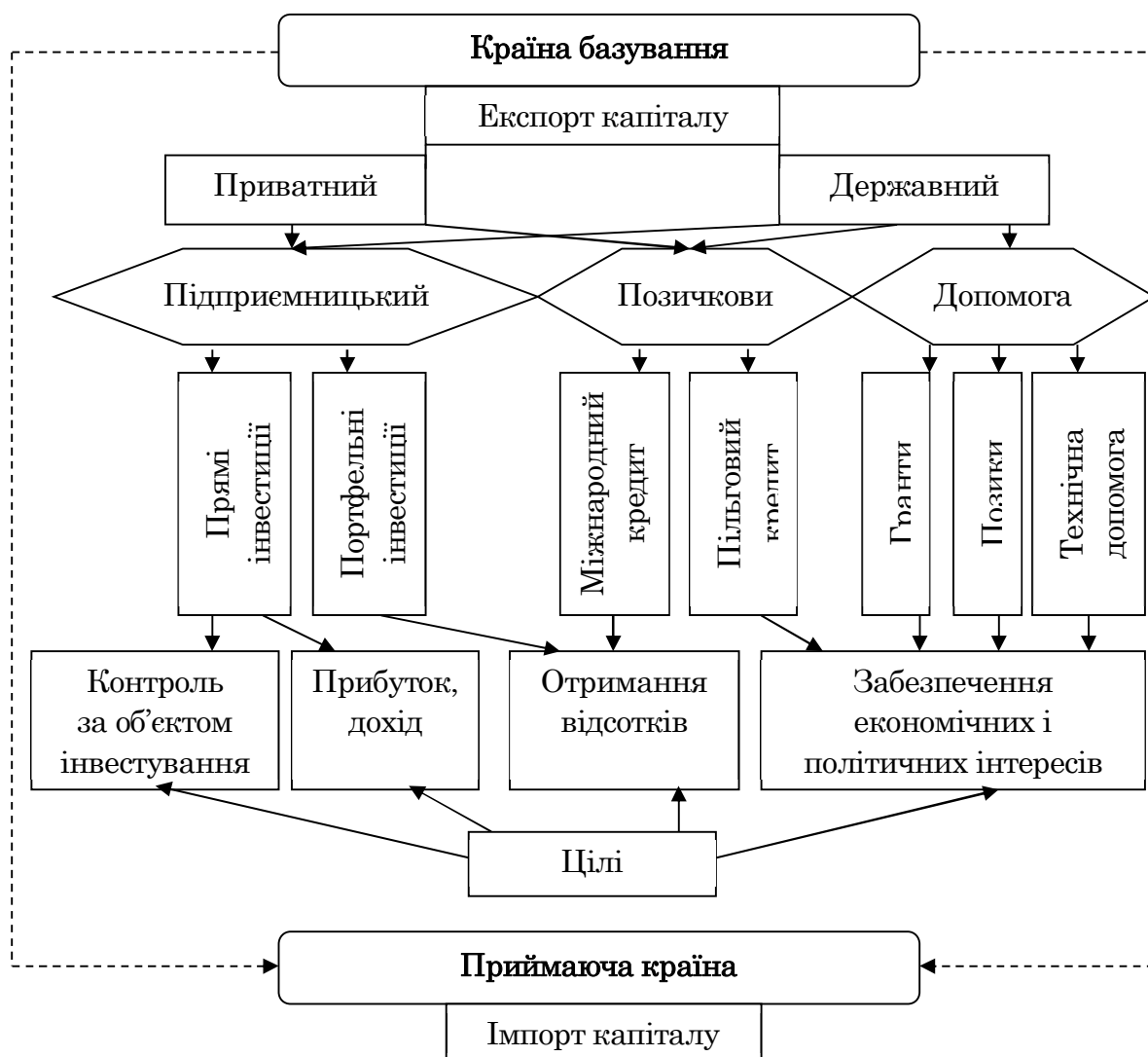


Рис. 25.1. Види, форми і мотивація руху капіталу

На рис. 25.1 представлена схема видів, форм і мотивації міжнародного руху капіталу.

У сучасній структурі міжнародних інвестиційних потоків превалює експорт (імпорт) приватного капіталу, хоча існує й певна частка експорту (імпорту) державного та змішаного капіталу.

До **факторів, що стимулюють ввезення капіталу**, відносять:

- зростання взаємозв'язку та взаємодоповнюваності національних економік;
- підтримка економіки за допомогою зовнішніх вкладень. Їхній вплив буде особливо суттєвим у кризові періоди;
- міжнародне виробниче кооперування, вкладення ТНК у дочірні компанії;

- економічна політика розвинених країн, спрямована на залучення значних обсягів капіталу для підтримки темпів економічного зростання, розвитку передових галузей промисловості, підтримку рівня зайнятості;
- можливість підтримки найбільш ресурсомістких галузей, які на початковому етапі потребують великих вкладень. Без залучення іноземного капіталу багато проектів було б дуже складно реалізувати;
- активна модернізація виробництва, запровадження нових науково-технічних досягнень. Іноземний капітал можна вкладати в закупівлю нового обладнання та покращення технологій, що позитивно впливатиме на розвиток підприємств надалі;
- економічна поведінка країн, що прагнуть шляхом лібералізації інвестиційного клімату залучити іноземний капітал і за його допомогою дати імпульс економічному розвитку;
- поліпшення соціально-економічної обстановки в країні. Капіталовкладення у місцеві підприємства створюють нові робочі місця й у результаті підвищують загальний добробут усього населення. І навпаки, закриття іноземного підприємства може призвести до різкого зростання безробіття, відтоку працездатного населення з регіону та інших негативних соціальних наслідків;
- створення сприятливої політичної обстановки. Капіталовкладення сприяють покращенню ділових зв'язків між двома країнами-учасницями, це полегшує співпрацю й за іншими напрямками;
- діяльність міжнародних фінансових організацій, що регулюють потоки капіталів;
- міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування доходів та капіталів між країнами.

Світова економічна наука ще у 1960-х рр. переконливо довела, що кожна країна, що прагне швидко розвиватися, зіткнеться із невирішеними труднощами, якщо спробує здійснити програму капіталовкладень, обмежуючись лише мобілізацією національних коштів. Як свідчить практика, світове господарство та окремі національні господарства не можуть ефективно функціонувати без

надходження капіталу в міжнародному масштабі та його активного використання. Це об'єктивна необхідність і одна з найважливіших рис сучасного світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Обсяги міжнародних інвестицій дуже високі і постійно зростають. Так, акції всіх основних світових корпорацій котируються на біржах різних країн. Великі корпорації, а також уряди і місцеві органи влади займають кошти шляхом випуску своїх цінних паперів в інших країнах або на європейському ринку. Нарешті, існують міжнародні фінансові групи, що володіють значними коштами й інвестують їх у тих сегментах міжнародного ринку, де можна одержати більш високу прибутковість.

Міжнародне інвестування відіграє велику роль у розвитку глобальної економіки. Якщо фінанси переміщуються лише в межах однієї держави, це обмежує економічне зростання й у результаті перешкоджає прогресу. Вихід на міжнародний інвестиційний ринок розширює можливості для капіталовкладення та отримання від цього великого прибутку, який можна буде витратити у своїй країні.

25.2. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА РИЗИКИ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Міжнародні інвестиції стосовно даної країни поділяються на типи:

- **зарубіжні** – здійснює суб'єкт з даної країни за кордон;
- **іноземні** – надходять у приймаючу країну, де знаходиться об'єкт інвестування (рис. 25.2).

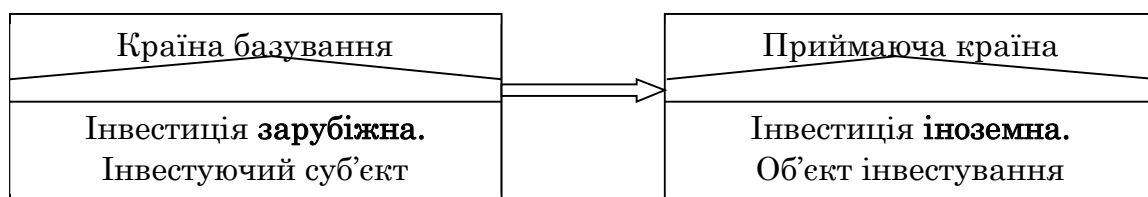


Рис. 25.2. Типи міжнародних інвестицій

До **характеристик** міжнародних інвестицій відносяться:

- **інституційна природа** (державні, приватні, міжнародних організацій, змішані);
- **цільова орієнтація**:
 - **прямі** – інвестиції, які зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування, а також усі внутрішньокорпораційні перекази капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором і філіями, дочірніми та асоційованими компаніями;
 - **портфельні** – інвестиції в цінні папери з метою отримання доходу (дивідендів). Такі інвестиції не забезпечують реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Специфіка прямих і портфельних іноземних інвестицій наведена в табл. 25.1.

Таблиця 25.1

Специфіка прямих і портфельних іноземних інвестицій

Тип інвестування	Форма інвестицій	Класифікація за основною ознакою	Мета інвестування
Міжнародні інвестиції в реальні об'єкти	Прямі інвестиції	Іноземні	Отримання прибутку (доходу) через інвестування безпосередньо підприємницьких об'єктів на основі взаємного економічного інтересу
		Зарубіжні	
Міжнародні операції з цінними паперами	Портфельні інвестиції	Активи	Отримання прибутку (дивідендів) через використання фінансових інструментів інвестування без чітко вираженої мотивації

Кількісним критерієм розмежування прямих і портфельних інвестицій є частка 10 % об'єкта інвестування. Однак у міжнародній діловій практиці інвестору достатньо володіти 10–25 % акцій зарубіжної компанії, щоб вкладення були зареєстровані як пряма інвестиція.

Треба зазначити, що важливість **прямих іноземних інвестицій (ПІІ)** значно збільшилася починаючи з 1990-х рр., коли вони стали розглядатися як один з основних засобів інтеграції національних економік у світове господарство на основі переносу виробничих

потужностей, переказу капіталу, передачі технології, управлінського досвіду і навичок, інновацій у приймаючу країну.

ПП зіграли важливу роль в економічному розвитку багатьох країн світу. Наприклад, у таких країнах, як Малайзія, Філіппіни, Індонезія і Таїланд приплив ПП у деякі галузі промисловості (головним чином в електроніку й автомобілебудування) сприяв трансформації структури національних економік і зміні їхньої спеціалізації від експорту сільськогосподарської продукції і мінеральної сировини до виробництва й експорту переважно готової промислової продукції;

- **види** (іноземна і національна валюти, рухоме і нерухоме майно, грошові вимоги, цінні папери, права інтелектуальної власності, права на господарську діяльність, послуги тощо);
- **форми** (100 % іноземна інвестиція, часткова участь у підприємстві, придбання рухомого і нерухомого майна, концесії);
- **джерела** (первинні і реінвестиції);
- **величина** (малі, середні, великі);
- **терміни інвестування** (коротко-, середньо- і довгострокові).

Систематизація міжнародних інвестицій наведена на рис. 25.3.

Залежно від мети дій інвестора існує кілька **видів інвестування**:

- **Стратегічне.** У цьому випадку закордонний інвестор купує будь-який об'єкт для використання під свої потреби. Наприклад, виробничий холдинг купує на території інших країн складські приміщення чи складальні цехи. Вони працюватимуть на добробут нового власника, але при цьому сприятимуть економічному розвитку і у своїй країні.

- **Фінансове.** Таке вкладення має єдину мету – отримання прибутку. Закордонний інвестор вкладає капітал у підприємство та отримує частку від його доходу.

- **Венчурне.** Інвестор вкладає капітал у молодий бізнес чи перспективний стартап, що завжди пов'язане із високим ризиком. Якщо вкладення стає результативним, він отримує великий дохід, якщо ні – повністю втрачає вкладення.

За стратегічного інвестування власник капіталу переслідує лише інтереси свого підприємства. Наприклад, він може купити завод

в іншій країні та закрити його, щоб у такий спосіб знищити конкурента. За фінансового та венчурного інвестування метою виступає лише максимально швидкий прибуток.

При здійсненні міжнародних інвестицій необхідно враховувати їхні *особливості*, а саме:

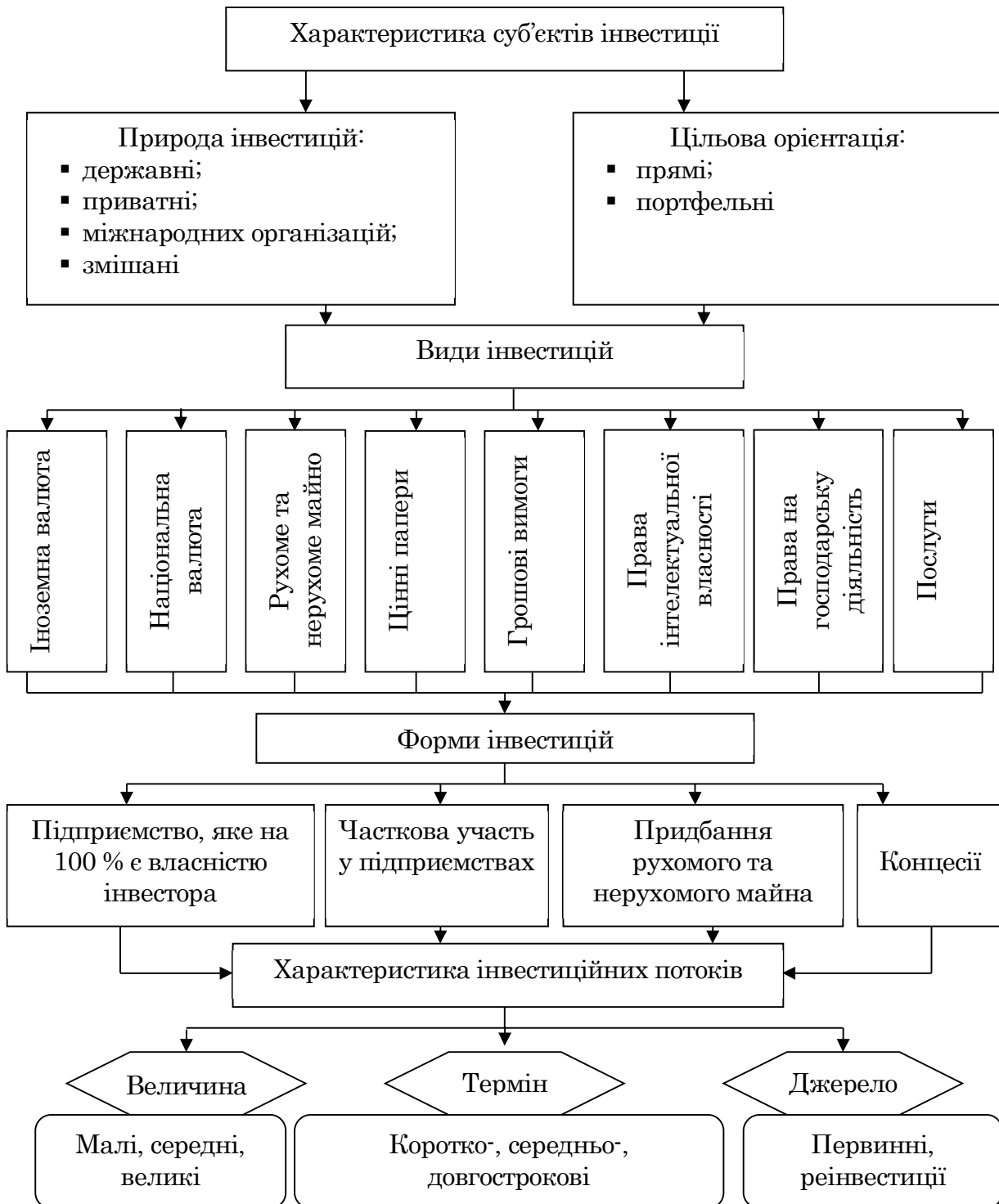


Рис. 25.3. Систематизація міжнародних інвестицій

- **психологічні бар'єри**, які пов'язані з міжнародними інвестиціями, обумовлені незнанням економіки, політики і культури інших країн, іноземних мов, методів торгівлі на фінансових ринках, порядку звітності тощо;

- **інформаційні труднощі**, а саме одержання потенційним інвестором інформації про іноземні ринки й емітентів з тим самим ступенем докладності, що й про учасників національного ринку, може бути пов'язане з певними труднощами. Міжнародні інформаційні системи, що містять дані для міжнародних інвестицій:

- міжнародні інформаційні системи, такі як *Reuters*, *Telerate*, *Tenfore*, *Forex*, які не тільки повідомляють новини, але й наводять ціни за окремими ринками і цінними паперами;

- спеціальні цінові системи, такі як *Exshare* і *Telekurs*, що дають велику інформацію з усіх світових ринків, включаючи дані про рух капіталів і дивіденди;

- **юридичні складності** для іноземних інвесторів у різних країнах при розміщенні капіталу й поверненні у свою країну капіталу й отриманого доходу, включаючи особливості оподаткування;

- **додаткові міжнародні інвестиції**, які звичайно пов'язані з додатковими трансакційними витратами, що включають більш високі комісійні посередникам на іноземних ринках, більш високу плату за оформлення угод, більш високу плату керуючим портфелями міжнародних інвестицій;

- **ризики міжнародних інвестицій**, які включають:

- **ризики національних ринків**, що обумовлюються політичною нестабільністю, корупцією, недосконалим законодавством щодо прав акціонерів тощо;

- **додаткові ризики для нерезидентів**, пов'язані з можливим введенням обмежень на їхню діяльність і на вивіз капіталу і доходу;

- **ризики падіння курсів валют**, які призводять до зменшення прибутковості інвестицій у перерахуванні на валюту інвестора.

Інвестиційний ризик характеризує ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових витрат у ситуації невизначених умов інвестування.

Інвестиційні ризики доцільно **класифікувати** за такими ознаками:

1. За формами інвестування:

- реального інвестування (незручне розташування об'єкта, перебої з постачанням обладнання, збільшення цін на інвестиційні товари, некваліфікований підрядник тощо);
- фінансового інвестування (непродуманий підбір фінансових інструментів, обман інвесторів тощо).

2. За фактором виникнення:

- систематичний (зовнішній) – викликаний зовнішніми причинами (змінюю стадії економічного циклу, значними змінами податкового законодавства у сфері інвестицій та іншими факторами, на які інвестор вплинути не може), серед них:

- економічні – пов'язані з процесом виробництва та реалізації товарів і послуг, зумовлені кон'юктурою ринку, макроекономічними процесами як усередині країни, так і за кордоном. У свою чергу, економічні ризики включають інфляційні (дефляційні), валютні, процентні та структурні ризики;
- політичні, які розкривають політичну обстановку в державі, зміну політичного курсу, запровадження заборон;
- законодавчі – пов'язані зі зміною чинних норм, законів та нормативних актів, зміною податкового законодавства;
- природні – пов'язані з можливими стихійними лихами;
- галузеві, що залежать від розвитку окремих галузей господарства;
- соціальний (забастовки, незаплановані соціальні витрати);
- інші види (викрадення, шахрайство партнерів тощо);

- несистематичний (внутрішній), які визначаються безпосередньою діяльністю підприємства:

- виробничі, які пов'язані з особливостями внутрішньої організації діяльності підприємства (технологічним процесом, рівнем кваліфікації працівників, організацією постачання сировини та матеріалів тощо);
- комерційні – пов'язані з неправильно проведеними маркетинговими дослідженнями, недооцінкою прямих та непрямих конкурентів, помилковою ціновою політикою тощо.

Виокремлюють також **рівні оцінки ризиків інвестиційних проєктів**:

- безризикові інвестиції – характеризуються відсутнім реальним ризиком втрати капіталу або очікуваного доходу і практично гарантованим отриманням інвестиційного прибутку. Такі інвестиції мають найнижчу прибутковість (облігації державної позики);
- низькоризикові інвестиції (або інвестиції з рівнем припустимого ризику) характеризують вкладення капіталу в об'єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий від середньоринкового рівня ризику (державні інвестиції). Інвестиції мають невелику прибутковість;
- середньоризикові інвестиції – рівень ризику відповідає середньоринковому, коли існує ймовірність втрати усієї суми розрахункового валового доходу за інвестиційним проєктом. Інвестиції мають середню прибутковість;
- інвестиції з рівнем катастрофічного ризику – існує ймовірність втрати інвестором усіх активів у результаті банкрутства. Рівень ризику значно перевищує середньоринковий. За інвестиціями цієї групи очікується найвищий рівень доходу.

25.3. МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК ТА ЙОГО СТРУКТУРА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій суб'єктів щодо реалізації інвестицій.

Інвестиційний ринок – це ринок, що регулює сукупність економічних відносин, які виникають між продавцем та покупцем інвестиційних ресурсів.

Інвестиційні ресурси – це поєднання реального і фінансового капіталу в процесі їхнього обігу. Ресурси інвестора складаються з ресурсів, отриманих з усіх доступних джерел інвестування (внутрішніх, залучених і позичених).

Суб'єктом інвестиційної діяльності, що приймає рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування, є **інвестор**.

Залежно від масштабу керованих ресурсів, характеру і методик прийняття рішень **інвестори розподіляються** таким чином:

- індивідуальний інвестор – самостійно (без посередників) здійснює інвестиційну діяльність;
- інституційний інвестор – фінансовий посередник, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює спеціалізовану інвестиційну діяльність, як правило, стосовно операцій з цінними паперами (інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди і банки);
- корпоративний інвестор – підприємства та організації різних галузей економіки;
- як специфічний інвестор виступає уряд.

Відповідно до виконуваних функцій, **інституційних інвесторів** доцільно об'єднати у такі **групи**:

1) Інституційні інвестори, які здійснюють прямі іноземні інвестиції в обмежене коло підприємств:

- **холдингова компанія** – головна компанія будь-якої фінансової монополії, що володіє контрольним пакетом акцій дочірніх компаній і спеціалізується на управлінні;
- **фінансова група** – система підприємств, пов'язана в одне ціле системою взаємної участі. На відміну від холдингу, не є головною компанією, що спеціалізується на управлінні;
- **фінансова компанія** – корпорація, що фінансує коло інших корпорацій, обраних за певним критерієм, не володіє їхніми контрольними пакетами акцій і не здійснює диверсифікацію вкладень, яка властива, наприклад, інвестиційній компанії.

2) Інституційні інвестори, які здійснюють великі інвестиції, не дотримуючись певного, заздалегідь обраного комплексу об'єктів інвестування:

- **інвестиційна компанія** – формує капітал за рахунок акумулювання коштів дрібних інвесторів, її єдиним видом діяльності є формування портфелів цінних паперів. Інвестиційна компанія, що управляє капіталом вкладників за їхньою довіреністю, називається

трастом. Якщо компанія має лише один портфель інвестицій, вона називається **інвестиційним фондом**:

- **страхові та пенсійні фонди.**

3) Інституційні інвестори, які здійснюють великі диференційовані інвестиції, але не мають стабільного портфеля цінних паперів:

- **інвестиційні дилери** (торгові компанії, інвестиційні банки, торгові будинки тощо), які прагнуть отримати прибуток шляхом спекулятивної гри на зміну вартості фондових інструментів;

- **фінансові посередники** – компанії, які надають професійні послуги посередницької діяльності між емітентом та інвестором з метою отримання прибутку. Є професіоналами фондового ринку, спеціалізуються на роботі з цінними паперами, здійснюють посередницьку діяльність з випуску та обігу цінних паперів, діючи на ринку за дорученням та за рахунок клієнтів (**брокери**), за свій рахунок (**дилери**), за дорученням емітента в ході первинного розміщення цінних паперів та надають інші послуги.

Визначаючи цілі, напрями та обсяги інвестицій, інвестор для здійснення своїх намірів залучає на договірній основі різних учасників інвестиційної діяльності.

Учасники інвестиційної діяльності – фізичні та юридичні особи, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або доручень інвестора.

Серед домінуючих тенденцій на міжнародному інвестиційному ринку відзначається прагнення усунення посередників – процес **дезінтермідатії**.

Об'єкти інвестування можна систематизувати за трьома групами: матеріальні, нематеріальні та фінансові активи. Класифікація інвестицій за об'єктами інвестування представлена на рис. 25.4.

Міжнародна інвестиційна діяльність – це сукупність дій суб'єктів (інвесторів і учасників) щодо здійснення інвестицій за кордон та іноземних інвестицій з метою одержання прибутку.

Міжнародний інвестиційний ринок – це регулятор сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їхнім покупцем, які є резидентами різних країн.

Функціональна структура міжнародного інвестиційного ринку:

1. Ринок об'єктів реального інвестування.

1.1. Ринок прямих капіталовкладень:

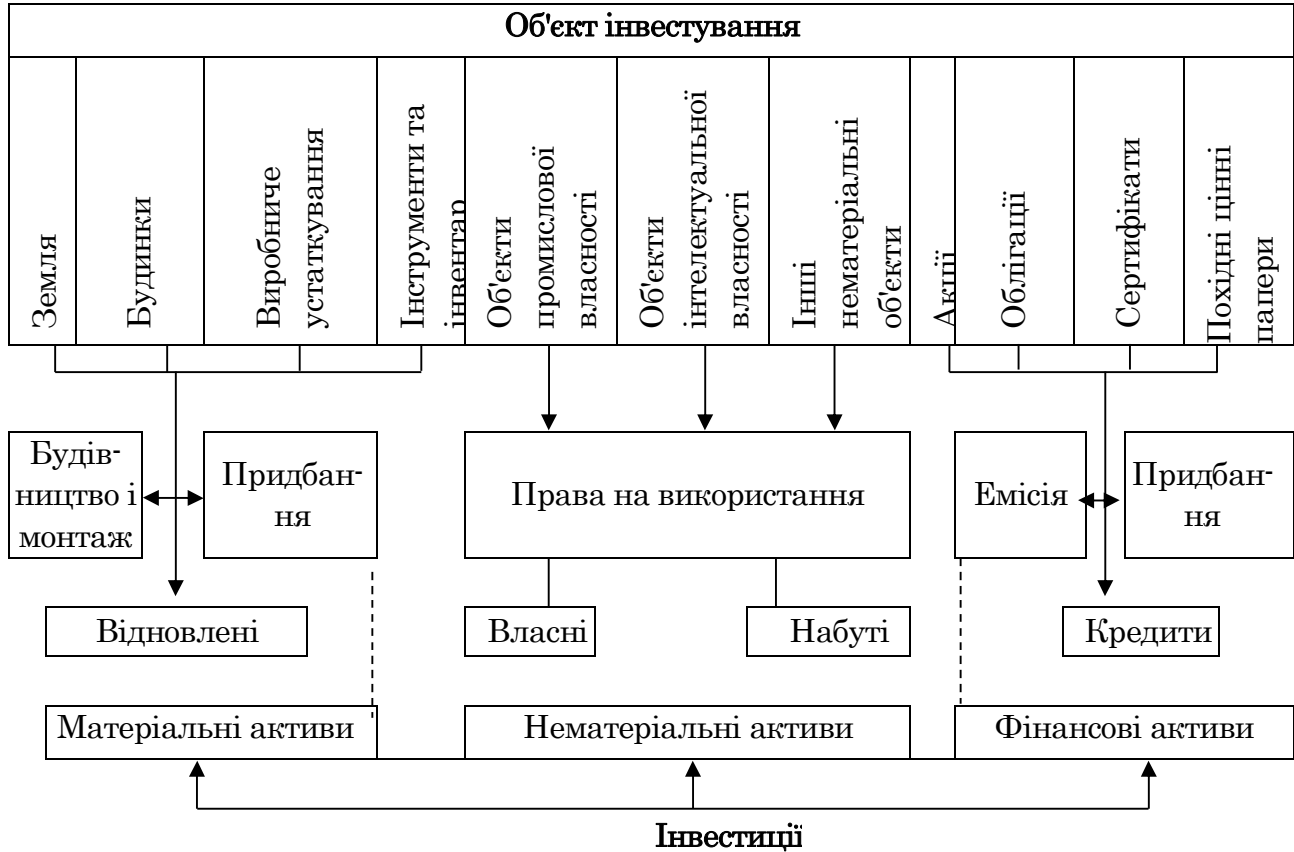


Рис. 25.4. Класифікація інвестицій за об'єктами інвестування

- нове будівництво;
- розширення;
- реконструкція;
- технічне переозброєння.

1.2. Ринок нерухомості.

1.3. Ринок інших об'єктів реального інвестування.

2. Ринок інструментів фінансового інвестування.

2.1. Фондовий ринок:

- ринок облігацій (іноземних, єврооблігацій);
- ринок акціонерного капіталу (біржовий, євроакцій).

2.2. Грошовий (валютний) ринок.

У сучасних умовах міжнародний інвестиційний ринок поділяється на три основні **сегменти**: європейський, американський та азійсько-тихоокеанський.

Міжнародний інвестиційний ринок може бути **первинним, вторинним та третинним**.

На первинному ринку розміщуються нові випуски фінансових інструментів. Зазвичай це відбувається за сприяння великих інвестиційних інституцій.

На вторинному ринку продаються та купуються вже випущені інструменти. Вторинний ринок утворюється внаслідок перевищення попиту з боку міжнародних інвесторів над пропозицією певних інструментів на первинному ринку.

Третій ринок – це торгівля похідними фінансовими інструментами. Третинний ринок дуже динамічно розвивається. В основі швидкого розвитку даного ринку лежить лавиноподібна поява нових інструментів, покликаних стимулювати своєю різноманітністю розвиток фінансового ринку в умовах мінливої обстановки у глобальній економіці та міжнародних економічних відносинах.

Інфраструктура міжнародного інвестування забезпечує міжнародну інвестиційну діяльність і являє собою:

- **у широкому розумінні** – інформаційні й транспортні мережі, валютні та фінансові ринки, ринки золота й інших цінних металів, національні, регіональні та міжнародні валютно-кредитні й фінансові організації тощо;
- **у вузькому розумінні** – сукупність інвестиційних інституцій і мереж (інвестиційні фонди, компанії, промислові і фінансові ТНК, міжнародні фінансові організації тощо).

Міжнародні інвестиційні інститути включають: міжнародні інвестиційні фонди, компанії, промислові і фінансові ТНК, міжнародні фінансові організації. Їхню сукупність можна трактувати як міжнародну інвестиційну інфраструктуру, яка не тільки обслуговує рух коштів від інвестора до реципієнта, але й задає можливі схеми такого руху.

У цілому для сучасного міжнародного інвестиційного ринку характерними є постійна диференціація, диверсифікація окремих його сегментів, переважно глобальний характер функціонування.

Інвестиційна діяльність невід’ємно пов’язана з оцінкою стану і прогнозуванням розвитку інвестиційного ринку.

Система чинників, що характеризують поточний стан попиту, пропозиції, цін та рівня конкуренції інвестиційних товарів і послуг, визначає *кон'юнктуру інвестиційного ринку*. Її моніторинг та аналіз здійснюється на основі інформації, що надходить з різних джерел, найдоступнішими з яких є друковані видання та міжнародна комп'ютерна мережа Інтернет.

Кон'юнктура інвестиційного ринку характеризується *чотирма стадіями*.

Перша стадія – пожвавлення кон'юнктури – пов'язана з підвищенням активності ринкових процесів у зв'язку з пожвавленням економіки в цілому і характеризується зростанням обсягу попиту на об'єкти інвестування, підвищенням рівня цін на них, розвитком конкуренції серед інвестиційних посередників.

Друга стадія – підйом кон'юнктури – характеризується різким зростанням попиту на всі інвестиційні товари, які існуюча пропозиція, незважаючи на її зростання, повністю задовольнити не може. Одночасно зростають ціни на усі об'єкти інвестування, підвищуються доходи інвесторів та інвестиційних посередників.

Третя стадія – криза – пов'язана зі зниженням інвестиційної активності у зв'язку зі спадом в економіці в цілому, відносно повним насиченням попиту на об'єкти інвестування та деяким надлишком пропозиції. Характерна стабілізація, а потім початок зниження рівня цін на більшість об'єктів інвестування. Знижуються й доходи інвесторів та інвестиційних посередників.

Четверта стадія – депресія. На інвестиційному ринку ця стадія є найбільш несприятливим періодом з точки зору інвестиційної активності. Вона характеризується найнижчим рівнем попиту і скороченням обсягу пропозиції об'єктів інвестування. Обсяг пропозиції продовжує перевищувати обсяг попиту. На цій стадії істотно знижуються ціни на об'єкти інвестування. Доходи інвесторів та інвестиційних посередників падають до найнижчої відмітки, а за деякими напрямками інвестиційна діяльність стає збитковою.

25.4. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ. МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГИ

В сучасній економіці попит на вільні інвестиційні ресурси значно перевищує пропозицію, тому всі держави прагнуть створити максимально привабливі умови для залучення міжнародних інвестицій.

Інвестиційна привабливість країни – це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Тобто це сукупність політичних, правових, економічних і соціальних **чинників, що забезпечують інвестиційну привабливість країни:**

- політико-правове середовище, що характеризується політичною стабільністю суспільства, наявністю і стабільністю нормативної бази підприємницької й інвестиційної діяльності, гарантією рівності форм власності й інвестицій тощо;
- економічне середовище, що включає стабільність національної валюти, рівня інфляції, режиму оподаткування і валютного регулювання, стану фондового ринку і фінансово-кредитної системи, місткість і платоспроможність внутрішнього ринку;
- ресурси й інфраструктура, соціально-культурне середовище, екологія.

У процесі проведення **оцінки інвестиційної привабливості** аналізуються:

- економічні умови (стан макроекономічного середовища, динаміка ВВП, обсяги виробництва промислової продукції, інфляція, розвиток високотехнологічних виробництв, становище на ринку праці, ситуація у грошово-кредитній, фінансовій, бюджетній, податковій, валютній системах тощо);
- державна інвестиційна політика (ступінь державної підтримки іноземних інвестицій, можливість націоналізації іноземного майна, участь у міжнародних договорах, дотримання угод, стійкість державних інститутів та ефективність їхньої діяльності тощо);
- нормативно-правова база інвестиційної діяльності (статус регламентуючих документів та порядок їхнього коригування, параметри

введення та виведення інвестицій з країни, податкового, валютного та митного режиму, порядок створення, реєстрації, діяльності, звітності, злиття та ліквідації фірм, заходи з регулювання та контролю за їхньою діяльністю, врегулювання спорів);

- інформаційний, фактологічний, статистичний матеріал про стан різних факторів, що визначають інвестиційний клімат.

В той же час більш застосовуваним є поняття **«інвестиційний клімат»**, серед найбільш поширених визначень якого можна виділити:

- багатфакторна система цілеспрямованих вчинків і дій, що свідомо формується на державному і регіональному рівнях в інтересах більш широкого залучення на певну територію додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах;

- загальна атмосфера розуміння економічної ситуації і потреби в залученні додаткових ресурсів, що існує в різних сферах соціально-економічного розвитку країни і впливає на позицію інвестора щодо ухвалення рішення про інвестування об'єктів території;

- це комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, що існують на певній території.

Таким чином, поняття «інвестиційний клімат» – дуже широке, і рівень його сприяння залежить від багатьох чинників, у тому числі й від інвестиційної привабливості. Тому терміни «інвестиційна привабливість» і «інвестиційний клімат» не можна вважати тотожними.

У свою чергу, **чинниками, що забезпечують інвестиційний клімат країни, визначають:**

- **інвестиційний потенціал** – переважно кількісні об'єктивні, умови інвестування, які визначаються наступними компонентами: природно-сировинна, соціально-трудова, господарська, інноваційна, інституціональна, інфраструктурна, фінансова, споживча;

- **інвестиційний ризик** – переважно якісні політичні, економічні та соціальні характеристики приймаючої країни, які свідчать про ймовірність втрати інвестицій чи доходу від них. До них відносяться наступні компоненти: економічна, фінансова, соціально-демографічна, криміногенна, екологічна.

Наявність ефективних правових умов допуску і функціонування іноземних інвестицій – попередній критерій оцінки інвестиційного клімату приймаючої країни. Більш істотну роль відіграє наявність **макроекономічних факторів формування інвестиційного клімату**:

- місткість ринку приймаючої країни, обумовлена обсягом валового національного продукту (ВНП) і середньодушовим доходом. Однак практика невеликих за ємністю внутрішнього ринку економік (Гонконг чи Сінгапур) підтверджує, що обсяг економіки не є бар'єром на шляху залучення іноземних інвестицій;

- рівень політичного ризику країни – показник, що визначається як спеціальними підрозділами ТНК, так і спеціалізованою приватною організацією Political Risk Services Group Inc. Політичний ризик залежить від рівня політичної стабільності і демократичного характеру політичної системи країни;

- динаміка валютного курсу національної грошової одиниці – при його підвищенні стимулюється приплив іноземних інвестицій, зростає вивезення прибутку по іноземних капіталовкладеннях; при падінні, навпаки, приплив інвестицій скорочується;

- географічні і природно-кліматичні фактори;
- оцінка підприємницького клімату – витрати виробництва, специфіка податкової системи і розмір ставок корпоративного й іншого податків, специфіка системи фінансових пільг, вартість і рівень кваліфікації робочої сили, рівень розвитку транспортної інфраструктури, вартість орендної плати і комунальних послуг, адміністративні процедури, допомога місцевої влади в підборі місцевих кадрів, в одержанні фінансових стимулів тощо.

Останніми роками зростає важливість **інших факторів**:

- відкритість національної економіки – більш відкрита зовнішньому світу економіка залучає більше інвестицій;

- рівень розвитку інфраструктури – її якість важлива для розвитку світового виробництва і торгівлі.

Таким чином, стабільна політична і макроекономічна ситуація в країні, відкритість національної економіки, наявність розвиненої інфраструктури і комунікацій, передбачуваного й ефективного пра-

вового й інституціонального середовища лежать в основі інвестиційної привабливості країни.

Аналіз і оцінка інвестиційної привабливості здійснюються за допомогою різних прийомів і методів, але найбільш часто використовуються параметричний аналіз і рейтингова оцінка, що ґрунтуються на різноманітних типах інформаційного забезпечення аналізу інвестиційної привабливості.

Міжнародна практика вибору країни-реципієнта крім оцінки загальної інвестиційної привабливості передбачає також урахування **двох важливих факторів**:

- ступеня розвиненості певної країни;
- специфічних особливостей самого проекту інвестування.

Для найвідоміших світових систем оцінки інвестиційної привабливості країн і ризику інвестицій у їхню економіку основу складають **міжнародні рейтинги**.

Міжнародні рейтинги складаються спеціальними організаціями – рейтинговими агентствами. Серед найвпливовіших агентств варто назвати таких грандів світового рейтингового бізнесу, як Moody's, Standard&Poor's, Fitch і IBCA.

Базовими для упорядкування рейтингів цих агентств є два фінансові індикатори: ліквідність та кредитоспроможність. При цьому і політичний чинник теж береться до уваги. Одним із важливих аспектів діяльності зазначених рейтингових агентств є оперативність, завдяки якій увага інвесторів зосереджена на рейтингах цих агентств.

Крім того, у міжнародних зіставленнях найбільш часто використовуються різні індекси та показники оцінки розвитку економіки країн, які підсумовують досягнення країни в економічній і соціальній сферах і надають загальну картину тенденцій її розвитку, тим самим впливаючи на довгострокові цілі інвесторів.

Так, для загальної оцінки рівня економічного розвитку країни частіше за інші показники використовується Глобальний індекс конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index, GCI*), що розраховується експертами Всесвітнього економічного форуму на основі

3 субіндексів і 12 складових, які відповідають трьом стадіям розвитку економіки:

- економіки, розвиток якої залежить від чинників (їм відповідають субіндекси загальних вимог);
- економіки, розвиток якої залежить від ефективності (для них сформовані субіндекси підсилювачів ефективності);
- економіки, розвиток якої залежить від інновацій (субіндекси інновацій і розвиненості).

Проблема залучення інвестицій із зовнішніх джерел невіддільна від іншої проблеми – вивезення капіталу із країни. Інвестиційний клімат – це одночасно характеристика привабливості / непривабливості країни для вкладень із зовнішніх джерел і майже такою ж мірою прагнення капіталу, що утворився в ній, залишитися в країні або залишити її. Відповідно і кредитний рейтинг тією ж мірою, якою він дає уявлення про доцільність інвестування, показує рівень прагнення до вивезення з країни капіталу, що у ній утворився.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Інвестиції; міжнародні інвестиції; суб'єкти-інвестори; суб'єкти-учасники; об'єкти інвестицій; країна базування; приймаюча країна; втеча капіталу; чистий приплив капіталу; зарубіжні інвестиції; іноземні інвестиції; прямі іноземні інвестиції; портфельні інвестиції; інвестиційний ризик; інвестиційний ринок; інвестиційна діяльність; інвестиційні ресурси; інвестиційна привабливість країни; інвестиційний клімат; міжнародні інвестиційні рейтинги.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення поняття та економічної сутності інвестицій на макро- та мікрорівнях.
2. Які найбільш суттєві ознаки інвестицій?
3. Схарактеризуйте (за ознаками та видами) функціонально-елементний склад інвестицій.
4. Дайте визначення поняття «міжнародні інвестиції».

5. Чим відрізняються зарубіжні та іноземні інвестиції?
6. Які існують особливості міжнародних інвестицій?
7. У чому проявляється мотивація руху капіталу?
8. Які існують особливості міжнародних інвестицій?
9. Які загрози для економіки приймаючої держави несуть іноземні інвестиції?
10. Як розглядається поняття «інвестиційна привабливість країни»?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. За інституційною природою міжнародні інвестиції мають такі види:
 - б) державні, змішані, колективні, глобальні;
 - в) державні, приватні, іноземні, фінансові;
 - г) державні, приватні, змішані, міжнародних організацій;
 - д) державні, портфельні, колективні, змішані.
2. Інвестиційна діяльність – це:
 - а) сукупність дій її суб'єктів щодо здійснення інвестицій за кордон з метою одержання прибутку;
 - б) сукупність дій суб'єктів щодо реалізації інвестицій;
 - в) сукупність дій суб'єктів щодо отримання прибутку;
 - г) сукупність дій суб'єктів з метою реальної участі в управлінні об'єктом інвестування.
3. Інвестор – це суб'єкт, який:
 - а) є резидентом приймаючої країни та залучає кошти іноземних інвесторів;
 - б) не є резидентом приймаючої країни та вкладає кошти в резидентів, що є резидентами приймаючої країни;
 - в) не є резидентом країни базування та отримує кошти від інвестора, що є резидентом країни базування;
 - г) приймає рішення щодо вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

4. Переважно кількісні об'єктивні умови інвестування, які визначаються наступними компонентами: природно-сировинна, соціально-трудова, господарська, інноваційна, інституціональна, інфраструктурна, фінансова, споживча, – це:

- а) інвестиційний потенціал;
- б) інвестиційний ризик;
- в) інвестиційний клімат;
- г) інвестиційна привабливість.

5. Переважно якісні політичні, економічні та соціальні характеристики приймаючої країни, які свідчать про ймовірність втрати інвестицій чи доходу від них, – це:

- а) інвестиційний потенціал;
- б) інвестиційний ризик;
- в) інвестиційний клімат;
- г) інвестиційна привабливість.

6. Сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях, – це:

- а) інвестиційний потенціал;
- б) інвестиційний ризик;
- в) інвестиційний клімат;
- г) інвестиційна привабливість.

7. Багатофакторна система цілеспрямованих вчинків і дій, що свідомо формується на державному і регіональному рівнях в інтересах більш широкого залучення на певну територію додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах, – це:

- а) інвестиційний потенціал;
- б) інвестиційний ризик;
- в) інвестиційний клімат;
- г) інвестиційна привабливість.

8. У процесі проведення оцінки інвестиційної привабливості аналізуються:

- а) економічні умови;
- б) державна інвестиційна політика;
- в) нормативно-правова база інвестиційної діяльності;
- г) всі відповіді правильні.

9. Сукупність дій суб'єктів (інвесторів і учасників) щодо здійснення інвестицій за кордон та іноземних інвестицій з метою одержання прибутку – це:

- а) міжнародна інвестиційна діяльність;
- б) міжнародний інвестиційний ринок;
- в) державна інвестиційна політика;
- г) інвестиційна привабливість.

10. Регулятор сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їхнім покупцем, які є резидентами різних країн, – це:

- а) міжнародна інвестиційна діяльність;
- б) міжнародний інвестиційний ринок;
- в) державна інвестиційна політика;
- г) інвестиційна привабливість.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Інвестиційний менеджмент : підручн. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 544 с.
2. Коюда В. О. Основи інвестиційного менеджменту : навч. посіб. / В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К. : Кондор, 2008. – 340 с.
3. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.

4. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко, В. П. Божко; М-во освіти і науки України. – К. : Професіонал, 2005. – 336 с.
5. Матюшенко І. Ю. Основи фінансового менеджменту : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко; М-во освіти і науки України. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 220 с.
6. Матюшенко І. Ю. Створення сприятливого інвестиційного клімату як передумова технологічного розвитку України / І. Ю. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2013. – №1. – С. 99–108.
7. Міжнародна інвестиційна діяльність [Текст] : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий та ін. / за ред. проф. Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2008. – 168 с.
8. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Осецький та ін. ; за ред. проф. Л. І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.
9. Федоренко В. Г. Інвестування : підручн. / В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2008. – 448 с.

МІЖНАРОДНА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

- 26.1. *Форми та чинники міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності*
- 26.2. *Міжнародні корпорації як суб'єкти міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності*
- 26.3. *Спеціальні економічні зони, індустриальні та технопарки як механізми залучення інвестицій*
- 26.4. *Державне регулювання міжнародної інвестиційної діяльності*

26.1. ФОРМИ ТА ЧИННИКИ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиційна діяльність, спрямована на здійснення прямих інвестицій за кордон чи іноземних, може розглядатися як **міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність**.

Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність опосередковує інвестиційні форми бізнесу, які насамперед спрямовані на входження в зарубіжний ринок у процесі інтернаціоналізації господарської діяльності. Інтернаціоналізація на мікрорівні як процес залучення фірми до міжнародних операцій має стадійний характер.

Здебільшого підприємство, що виходить на зарубіжний ринок, розглядає переваги та недоліки таких варіантів діяльності (табл. 26.1):

- **експорт** є сукупністю заходів, які реалізуються контрагентами з різних економічних та валютних зон з приводу продажу / купівлі товару;

Таблиця 26.1

Основні форми міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності

Форми виходу	Переваги	Недоліки
Експорт	- збереження контролю над виробництвом продукту; - підтримка національного виробника	- вразливість перед зарубіжними протекціоністськими бар'єрами; - чутливість до коливань валютних курсів
Контрактні коопераційні угоди: - ліцензування; - франчайзинг	невисока потреба в інвестиціях	мінімальний рівень реального контролю
Створення за кордоном власної виробничої філії	- забезпечення повного контролю; - локалізація виробництва	- необхідність значних інвестицій; - можлива непопулярність з політичного погляду
Спільні підприємства	- мінімальність ризику; - потреба в менших затратах, ніж у разі створення власної виробничої філії	- необхідність високо деталізованої контрактної роботи; - складність управління

▪ **контрактні коопераційні угоди** передбачають укладання договорів з іноземними компаніями, відповідно до яких фірма надає свої активи (патенти, ноу-хау, торгові секрети, фабричні марки тощо) в обмін на різні форми платежів. Цей метод характеризується незначними потребами в інвестиціях;

▪ **створення за кордоном власної виробничої філії** реалізується через здійснення прямих іноземних інвестицій;

▪ **спільні підприємства.**

Оптимальним для фірми є вибір варіанта виходу на зарубіжні ринки, який забезпечить одержання максимального прибутку у визначений час з урахуванням обмежень, зумовлених рівнем забезпеченості ресурсами, допустимим рівнем ризику, а також необхідністю вирішення завдань, не пов'язаних прямо з одержанням прибутку (забезпечення стратегічної гнучкості, формування іміджу тощо).

Основними **традиційними формами здійснення міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності** є:

▪ **придбання контрольних пакетів акцій** у фірмах країн-реципієнтів здійснюється через пряму купівлю акцій на місцевому

фондовому ринку, приватизацію, обмін акцій на борги та іншими методами. Цей спосіб інвестування широко використовується в процесі приватизації підприємств, а також при обміні акцій на борги підприємств як державної, так і приватної форми власності;

- **ліцензійні угоди** з фірмами країн-реципієнтів дають інвестору можливість виходу на ринок із мінімальним ризиком. ТНК передає права на виробництво певного продукту або послуги або на використання запатентованого процесу, технології, товарного знаку або іншої інтелектуальної власності місцевій фірмі, яка буде відповідати за виробництво та маркетинг на місцевому ринку;

- **стратегічні альянси і спільні підприємства** дають інвесторам більшу присутність на місцевому ринку з меншим ризиком, ніж пряма купівля місцевої фірми або створення власного дочірнього підприємства. Створення альянсів великими корпораціями відкриває можливості для дрібних компаній, що шукають джерела фінансування для зросту;

- **створення власних дочірніх підприємств** у фірмах країн-реципієнтів застосовується на ринках, які мають найбільший потенціал для отримання прибутків. Ця форма інвестицій має найбільший ризик та найбільші зобов'язання з боку іноземного інвестора;

- **іноземний інвестиційний кредит** – це економічні відносини між державами, іноземними банками і фірмами з приводу фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та, як правило, із виплатою процента;

- важливою складовою міжнародної інвестиційної діяльності є **державна іноземна допомога**. Структурно її формують гранти, пільгові позики та технічна й інформаційно-консультаційна допомога, що мають як двох-, так і багатосторонню основу.

Серед **нових форм** можна виділити:

- перехід від володіння акціями зарубіжних фірм до укладання із нею довгострокових контрактів;

- розповсюдження акцій головної фірми серед акціонерів її закордонних філій;

- пайова участь іноземного інвестора;

- ліцензійні та управлінські контракти;
- постачання підприємств «під ключ»;
- операції зустрічної торгівлі;
- проектне фінансування тощо.

На масштабах, динаміці та результативності міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності позначається сукупність багатьох взаємопов'язаних факторів. Під їхнім впливом формуються стратегічні орієнтації країн базування та приймаючих країн, які, в свою чергу, впливають на мотивацію безпосередніх партнерів.

Для країн базування, традиційно головними серед яких є промислово розвинені країни, вирішальним макроекономічним фактором експортної орієнтації прямого підприємницького капіталу є ***стан балансу ввозу і вивозу інвестицій***.

У зв'язку з цим виокремлюють три групи країн:

- 1) ті, що переважно експортують капітал (наприклад, Японія);
- 2) ті, що зберігають приблизну рівновагу експорту та імпорту капіталу (ФРН, Франція);
- 3) нетто-імпортери (Ірландія, Іспанія, Португалія, США, Туреччина). Останнім часом крупними експортерами капіталу стали також Південна Корея, Тайвань, Китай, країни Близького Сходу.

Виділяють зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на вибір форми виходу на зарубіжні ринки.

Найважливішими ***зовнішніми чинниками*** є такі:

- ринкові чинники зарубіжної країни: розмір ринку та перспективи росту, конкурентна структура тощо;
- середовищні чинники зарубіжної країни: політичні, економічні та соціально-культурні характеристики, зокрема урядова політика щодо прямих іноземних інвестицій; географічна відстань; економічне зростання, зовнішні зв'язки країни тощо;
- виробничі чинники зарубіжної країни: наявність, якість і вартість сировини, робочої сили, а також ступінь розвитку інфраструктури (транспорт, комунікації тощо);
- чинники країни базування: розмір ринку, вартість виробництва, умови конкуренції, рівень урядової підтримки міжнародного бізнесу тощо.

Серед **внутрішніх чинників**, що найбільше впливають на вибір форми зарубіжної діяльності, можна виокремити дві основні групи:

- продуктові – ступінь диференціації продукту, гарантійне та післягарантійне обслуговування, технологічний рівень, потенціал глобальної стандартизації тощо;
- ресурсні – управлінські, інвестиційні і технологічні ресурси, виробничий та маркетинговий досвід; оцінка важливості зарубіжної діяльності, яку дає вищий менеджмент фірми.

Для приймаючої країни **привабливість міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності** зумовлена тим, що:

- імпорт прямих підприємницьких капіталів збільшує в країні виробничі потужності та ресурси, сприяє поширенню передової технології та управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;
- за умов імпорту інвестицій з'являються не тільки нові матеріальні й фінансові ресурси, а й мобілізуються і продуктивніше використовуються національні ресурси;
- прямі інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;
- імпорт прямих інвестицій стимулює конкуренцію і пов'язані з нею позитивні явища (підриг позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва);
- такий імпорт підвищує попит та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;
- у країні збільшуються бюджетні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;
- за слабого контролю за використанням держпозик інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності.

Таким чином, **ефект міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності** на економічний розвиток приймаючої країни виявляється у тому, що:

- іноземні інвестиції можуть збільшити обсяг сукупного капіталу і сприяти економічному зростанню. Однак необхідно, щоб зарубіжні

інвестиції не витісняли рівні суми національних капіталів унаслідок росту конкуренції на ринках;

- іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню, якщо вони більш рентабельні чи прибуткові порівняно з національними капіталовкладеннями;

- внесок іноземних інвестицій у збільшення економічного зростання можливий тільки в умовах наявності зв'язку між ними і рівнем кваліфікації трудових ресурсів.

Поряд із позитивними ефектами міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності економічний розвиток і зростання економіки приймаючої країни мають і ***потенційні негативні ефекти***:

- витиснення національних капіталів і компаній (так званий ефект *crowding out*);

- сприяння відтоку капіталу з країни на основі трансфертного ціноутворення;

- вкладення іноземного капіталу у виробництво відбувається одноразово, а вивіз прибутку – постійно. Це призводить до вирівнювання обсягу раніше завезеного (у формі капіталовкладень) і вивезеного капіталу (у формі прибутку і доходів). Таким чином, відбувається «старіння» інвестицій. Однак далеко не завжди інвестор цілком вивозить отриманий прибуток. Щоб стимулювати реінвестування отриманого прибутку в приймаючій країні, необхідний стабільний і сприятливий інвестиційний клімат;

- капітал (іноземний чи національний) вкладається в галузі, що забезпечують найбільш швидку й ефективну віддачу, що може призвести до диспропорційного розвитку національної економіки, якщо держава не буде регулювати напрямок капіталопотоків. Сказане відноситься також до екологічно брудних галузей виробництва, що переносяться із промислово розвинених країн у держави, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою з порівняно м'якими стандартами захисту навколишнього середовища;

- виділяють і психологічний момент, а саме негативне відношення приватнопідприємницького сектора, окремих громадян приймаючої країни до володіння іноземним капіталом прибутковими

галузями, компаніями, впливом, який вони здійснюють на визначення стратегії розвитку тієї чи іншої галузі економіки.

Крім того, до *стримуючих факторів розвитку* міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності відносять такі:

- імпортовані ресурси працюють задля окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється. Причому у довгостроковому контексті відтік ресурсів через репатріацію прибутку має перевищувати величину первинних вкладів. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу приймаючої країни за рахунок іноземних інвестицій доцільно тільки з огляду на їхній стимулюючий вплив на економічний розвиток країни в цілому;

- цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними. На практиці, як правило, не вдається уникнути зіткнення національних інтересів та інтересів іноземних інвесторів. Нерідко має місце дискримінація національного сектора, яка посилюється правовими заходами макроекономічного стимулювання іноземних інвестицій;

- підприємства з іноземними інвестиціями як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавами у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклаву. При цьому сила ефекту анклавності обернено пропорційна рівню розвиненості приймаючої країни. Крім того, приймаюча країна, як правило, майже не бере участі у створенні нової технології, а отримує її кінцевий продукт. Передача частини науково-дослідних робіт приймаючій країні має місце переважно у низькотехнологічних галузях;

- іноземні інвестори можуть вступати у зговір з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше – монополією), а також справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові нагромадження у місцевій та іноземній валютах;

- суттєві надходження іноземних інвестицій найреальніші у сировинних галузях; в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер;

- нерегульований розвиток ППІ може посилити соціальне розшарування, маргіналізацію населення приймаючої країни.

Головними **мотивами** використання підприємств з іноземними інвестиціями як стратегії входження на зарубіжний ринок є виробничо-економічна та маркетингова мотивації:

- зниження капітальних витрат та ризику при створенні нових потужностей;
- придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- реалізація переваг дешевих чинників виробництва;
- можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва;
- пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції;
- підвищення ефективності функціонуючого маркетингу;
- придбання нових каналів торгівлі;
- можливість проникнення на географічний ринок;
- вивчення потреб;
- набуття управлінського досвіду на нових ринках тощо.

26.2. МІЖНАРОДНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Транснаціональні корпорації (ТНК) в даний час є провідними суб'єктами міжнародної господарської діяльності. Вони перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток науково-технічного прогресу у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами тощо. Вони діють через свої дочірні підприємства і філії в десятках країн світу за єдиною науково-виробничою та фінансовою стратегією.

Збільшення прямого іноземного інвестування пов'язане з розширенням масштабів діяльності **міжнародних корпорацій** – великих

компаній, що вкладають інвестиції, мають мережу дочірніх компаній та філій по всьому світу.

Вони мають особливі *ознаки*:

- продають свою продукцію більш, ніж в одній країні;
- філії чи підрозділи розташовані більш ніж у двох країнах;
- власниками є резиденти різних країн.

Виділяють два види народних корпорацій – багатонаціональні та транснаціональні.

Багатонаціональна корпорація (БНК) – акціонерне товариство, статутний капітал якого не має певної національної приналежності, оскільки власниками компанії є резиденти різних країн, а акції компанії можуть купувати громадяни будь-якої країни.

Прикладом може бути англо-голландський нафтовий концерн Royal Dutch Shell.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – компанія, що є міжнародною за характером своєї діяльності. Вона має певну національну приналежність, але її філії та дочірні підприємства розташовані у різних країнах. При цьому національна приналежність – це багато в чому умовна категорія, оскільки основний обсяг виробництва та збуту поступово переміщується за кордон, значна частина прибутку утворюється за межами країни походження, а фінансові та інвестиційні ресурси розміщуються в країнах із кращими правовими, податковими та політичними умовами.

Розподіл на МНК та ТНК є досить умовним, оскільки в сучасних умовах найбільше значення має не національна приналежність капіталу підприємства, а глобальний характер її діяльності.

Особливістю сучасних ТНК є органічне поєднання національного та зарубіжних комплексів у глобальний комплекс, де автономні центри, перебуваючи на території різних країн, працюють у рамках єдиної глобальної стратегії.

Іншою особливістю сучасних ТНК вважається їхня жорстка конкуренція не тільки на світових ринках товарів та послуг, а й на світових ринках капіталів, висококваліфікованої робочої сили, технологій, інформації тощо.

Для ТНК характерна трирівнева організація: 1) головна компанія; 2) підконтрольні філії; 3) конкретні підприємства.

Головна компанія, як правило, складається з холдингової та/або оперативної компанії.

Підконтрольні підрозділи пов'язані з головною компанією виробничими і технологічними відносинами, зокрема це:

- філії та відділення, які не мають юридичної і фінансової самостійності;
- дочірні акціонерні товариства, які є юридичними особами, зберігають певну незалежність у фінансово-господарській та дослідницькій діяльності, але частково або повністю належать за капіталом холдингу ТНК;
- конкретні підприємства — первинні ланки організаційної структури ТНК, що здійснюють виробничу, збутову, обслуговуючу, фінансово-кредитну та науково-дослідну діяльність.

Динамічний розвиток ТНК та їхнє перетворення на одного з найважливіших суб'єктів глобальної економіки визначається різними **чинниками**:

- можливістю підвищення ефективності та посилення конкурентоспроможності для всіх великих компаній, що інтегрують у свою структуру постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільні та збутові підприємства, що пов'язано з ефектом масштабу та економією на витратах на ринковій трансакції;
- недосконалістю ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші інтелектуальні активи, що змушує компанію зберігати контроль за їхнім використанням. У рамках ТНК ці активи стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни, не виходячи за межі компанії;
- близькістю до споживачів продукції іноземної філії та можливістю отримання інформації, що дозволяє судити про перспективи ринків країни, в якій знаходиться філія, та про конкурентний потенціал фірм цієї країни. При цьому філії ТНК отримують у конкуренції з фірмами країни-реципієнта важливі переваги внаслідок використання науково-технічного та управлінського потенціалу ТНК та всіх її філій;

- можливістю ТНК використовувати у своїх інтересах особливості державної політики у різних країнах, різницю в курсах валют та інші фактори;
- наявністю можливості ТНК використовувати відмінності у господарській ситуації різних країн на основі різниці у ставках відсотка та рівнях інфляції за рахунок спекулятивних валютних операцій;
- здатністю продовжувати життєвий цикл своїх технологій та продукції, переміщуючи їх у міру старіння у свої закордонні філії та зосереджуючи зусилля та ресурси підрозділів у країні перебування материнської компанії на розробці нових технологій і виробів. При цьому материнська компанія є науково-інноваційним ядром, а периферія включає численні виробничі, розподільні та збутові зарубіжні філії;
- за допомогою ПІІ компанія отримує можливість подолання різноманітних бар'єрів на шляху впровадження своїх товарів на ринок тієї чи іншої країни шляхом експорту тощо.

Транснаціоналізація виробництва та капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-державні кордони, є найважливішим напрямом розвитку глобальної економіки, основною рушійною силою якого є ТНК.

ТНК мають вплив як на країни базування, так і на приймаючі країни. Більшість країн, що приймають на своїй території філії ТНК, схвалюють їхню діяльність і конкурують між собою, оскільки це забезпечує приплив ПІІ, утворення додаткових робочих місць, посилення внутрішньої торгівлі, впровадження інновацій, випуск нових видів продукції тощо.

Важливим виступає з'ясування наслідків розширення діяльності ТНК на національному ринку та виділення основних напрямів розвитку власних ТНК. Особливу увагу слід приділити питанням економічної безпеки, під якою розуміють стан національної економіки, що дає можливість задоволенню життєво важливих потреб країни в матеріальних благах, незалежно від виникнення у світовій економічній системі або всередині країни форсмажорних обставин соціально-

політичного, економічного або екологічного характеру. При цьому негативних економічних наслідків може бути більше, ніж переваг і не тільки для приймаючої країни, а й країни базування.

Негативними наслідками діяльності ТНК для країни базування є такі:

- суперечності між інтернаціональним глобальним характером операцій ТНК і територіально обмеженою компетенцією держави;
- заборона інвестування в окремі галузі як результат державного регулювання у сфері іноземного інвестування;
- особливості умов інвестування (використання національних напівфабрикатів, навчання кадрів за своєю програмою, розширення експорту та виведення всієї продукції за кордон);
- наявність ризику конфіскації інвестицій;
- корпоративна ідеологія ТНК (власні спецслужби і достатня кількість зброї) тощо.

Негативними наслідками діяльності ТНК для приймаючої країни є такі:

- нав'язування компаніям приймаючої країни неперспективних напрямів у системі розподілу праці;
- маніпулювання цінами (з боку ТНК) з метою уникнення податків;
- розташування екологічно небезпечних виробництв та підприємств із застарілою технікою на території приймаючої країни;
- нестійкість інвестиційного процесу;
- зовнішній контроль з боку ТНК;
- тиск на органи влади з метою лобіювання своїх інтересів;
- під час кризи капітали ТНК концентруються в країні базування, щоб стабілізувати внутрішню ситуацію;
- виснаження природних ресурсів приймаючих країн тощо.

До вищезазначеного можна додати, що іноземні інвестори найчастіше «захоплюють» найперспективніші та найбільш розвинуті сектори приймаючих країн і можуть нав'язувати національним підприємствам свої корпоративну культуру, небезпечні технології, екологічно небезпечні матеріали тощо. В багатьох країнах такі галузі, як

металургія, транспорт, суднобудування, енергетика та телекомунікації, є закритими для іноземних інвесторів, тому що вони є основою національної економічної безпеки.

З 1990 р. ЮНКТАД для характеристики проникнення ТНК в економіку інших країн запровадила таке поняття, як **індекс транснаціоналізації компаній**, що складається із зіставлення таких компонентів, як закордонні та загальні активи компанії, закордонний та загальний штат працівників компанії, а також загальний обсяг продажу товарів та послуг компанії та обсяг продажу товарів та послуг її закордонним філіям. Таким чином, даний індекс заснований на зіставленні обсягів господарської діяльності підприємства в країні реєстрації та за кордоном. На сьогодні індекс транснаціоналізації становить 60 % переважно за рахунок збільшення зарубіжних активів.

Розвиток міжнародного інвестування супроводжується помітними змінами у методах організаційної діяльності ТНК. Якщо наприкінці ХХ ст. ТНК надавали перевагу створенню нових зарубіжних філій, то в даний час з'явилася тенденція до підвищення ролі транскордонних злиттів та поглинань іноземних компаній. Більшість транскордонних угод припадає на 100 найбільших ТНК.

До основних **чинників, що обумовлюють процеси транскордонних злиттів і поглинань**, відносять такі:

- глобалізація світових ринків;
- дерегулювання та зростання міжнародної конкуренції, необхідність підвищення доходів;
- підвищення ефективності виробництва з допомогою ефекту від об'єднання ресурсів;
- диверсифікації ризиків тощо.

Часто у своїй зарубіжній діяльності ТНК вдаються до створення **стратегічних альянсів** з іншими країнами. Найчастіше вони виявляються тривалими і охоплюють різні стадії всього виробничого циклу: від наукових розробок до спільного виробництва та збуту. Головні вигоди від злиття пов'язані з економією коштів, які були витрачені на роботи зі створення нових видів продукції, а також на капіталовкладення в нові технології. Додаткову економію дає скорочення витрат на утримання управлінського апарату.

Загалом ТНК – це складний суб'єкт світової економіки, який безперервно розвивається, потребує постійної уваги, вивчення та міжнародного контролю.

Сьогодні ТНК активно беруть участь у всіх глобальних процесах, що відбуваються у світі, нарівні з великими країнами широко проявляються в політиці, економіці, у фінансово-інвестиційній, інформаційній, науково-технічній, військовій, технологічній, екологічній сферах. У зовнішній політиці ТНК реалізують власну корпоративну дипломатію, а для успішного забезпечення внутрішньо-корпоративної політики створили свою, корпоративну ідеологію. Поруч із найбільшими державами, вони мають власні численні спецслужби. Дії ТНК за характером та формами прояву у світовій політиці й економіці багато в чому збігаються з діяльністю держав, що дозволяє експертам якщо не ототожнювати їх, то принаймні заявляти про ідентичність дій та проявів ТНК і держав у глобальній політиці й економіці. В перспективі ТНК зможуть стати домінуючою силою світового господарства, замінивши національні держави в ролі основних його об'єктів. Сьогодні провідну роль у глобальних процесах відіграють ТНК США, за характером та масштабами торгово-інвестиційної експансії випереджаючи промислові та фінансові компанії інших країн. Але цей розрив поступово скорочується за рахунок посилення позицій ТНК держав Західної Європи та Японії, а також появи транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються.

26.3. СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ, ІНДУСТРІАЛЬНІ ТА ТЕХНОПАРКИ ЯК МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Спеціальні (вільні) економічні зони (ВЕЗ) – зони з особливим юридичним і економічним статусом, що створює сприятливі умови для залучення закордонних інвестицій на основі надання пільг.

Згідно з Кіотською міжнародною конвенцією, присвяченою проблемам митного регулювання (1973 р.), під ВЕЗ, чи *зоною франко*,

розуміють «частину території країни, на якій товари розглядаються як об'єкти, що знаходяться за межами національної митної території і тому не піддаються звичайному митному контролю й оподатковуванню» [8].

В основі стратегії створення ВЕЗ лежать два підходи: територіальний і функціональний (чи режимний). Як правило, використовуються обидва підходи.

Поняття ВЕЗ дуже ємне і містить у собі до 30 типів зон. У зв'язку з цим можна зустріти різні класифікації, в основу яких покладені **різні критерії**.

1) Залежно від виду господарської діяльності розрізняють групи зон:

- **зони вільної торгівлі** – зони, виведені за межі національної митної території, у межах яких здійснюються операції зі складування й адаптації товарів, завезених з інших країн, до умов ринку збуту (такі операції, як пакування, маркування, контроль за якістю тощо). Такі зони вимагають невеликих фінансових вкладень на початковому етапі створення і відрізняються швидкою окупністю. Серед різновидів зон вільної торгівлі – вільні митні зони, вільні порти і транзитні зони;

- **промислово-виробничі зони** – зони зі спеціальним митним режимом, у яких промислові компанії виробляють експортну чи імпортозаміщуючу продукцію, використовуючи систему стимулів. Можуть містити в собі імпортні й імпортозаміщуючі зони, експортно-імпортозаміщуючі зони, експортні зони;

- **техніко-впроваджувальні зони** – зони, в яких знаходяться національні і закордонні дослідницькі, проектні та науково-виробничі компанії, що користуються діючою системою пільг. Різновиди – науково-промислові зони, технополіси;

- **сервісні зони** – території з пільговим режимом для підприємницької діяльності фірм та інститутів, які надають різні види фінансових і нефінансових послуг, у т. ч. рекреаційні (чи курортно-туристичні) зони, зони банківських і страхових послуг, офшорні зони;

- **комплексні зони** – зони з пільговим режимом господарської діяльності на території окремого адміністративного району. Це зони вільного підприємництва у Західній Європі, Канаді, що сформовані

в депресивних районах; спеціальні економічні зони в Китаї; території з особливим режимом в Аргентині, Бразилії тощо.

На стику між цими п'ятьма групами знаходяться торгово-виробничі зони, науково-промислові й інноваційні центри.

2) Залежно від способу організації і розміру території розрізняють дві групи зон:

- **територіальні** – зони з відособленою територією, де резидентні компанії користуються пільговим режимом господарської діяльності;

- **функціональні** – зони пільгового режиму, що застосовується до визначеного виду діяльності, незалежно від розташування фірми.

На стику адміністративних і функціональних зон знаходяться промислові і наукові парки, торгово-складські комплекси, фінансові центри, у яких згладжені розходження двох підходів до утворення ВЕЗ.

3) Залежно від ступеня інтеграції в національну економіку розрізняють групи зон:

- **інтегровані в національну економіку** – орієнтовані на розвиток зв'язків із галузями національної економіки, що знаходяться за межами зони, а також націлені на вирішення проблем експортного виробництва, підвищення технологічного рівня виробництва, зростання якості продукції, задоволення внутрішніх потреб;

- **анклавні** (експортно орієнтовані) зони, виробництво яких орієнтовано на експорт і поповнення валютного виторгу.

Зони мають різні розміри території – від 1–2 кв. км (Dubai Airport Freezone, АОЕ) до 3,6 млн кв. км (Zona Manaus, Бразилія). Вони розташовуються в прикордонних районах, поблизу великих транспортних вузлів.

Усі ВЕЗ створюються за єдиною схемою: заохочення визначених видів діяльності на основі виборчої лібералізації інвестиційного клімату. Кожна ВЕЗ має особливі пільги відносно інфраструктури, банківських послуг, дрібного і середнього бізнесу, але базові пільги однакові для всіх типів зон (зовнішньоторговельні, податкові, фінансові, адміністративні).

Ще одним механізмом залучення інвестицій є індустріальні та технологічні парки.

У широкому розумінні індустриальні парки є перевіреним часом та міжнародним досвідом механізмом індустриалізації економіки, модернізації промисловості через упровадження підходів ресурсоефективності та моделі «циркулярної економіки», залучення інвестицій, підвищення рівня зайнятості населення, забезпечення збалансованого регіонального та місцевого розвитку.

Перші індустриальні парки були створені в Західній Європі та США ще наприкінці XIX – початку XX ст. Першим у світі з'явився Траффордський індустриальний парк, створений 1896 року у Манчестері. У США перший індустриальний парк з'явився поблизу Чикаго в 1907 році. Через пів століття цим досвідом скористувалися нові індустриальні країни: 1951 року в Сінгапурі з'явився перший в Азії індустриальний парк.

Індустриальний (промисловий) парк – це ділянка землі, розвинена й розділена на сегменти згідно з планом, зі спорудженнями або без, із загальною інфраструктурою, і призначена для використання групою промисловців. Вони надають компаніям в оренду на своїй території виробничі, складські й офісні площі, забезпечують комунікаціями й інфраструктурою, необхідними для організації виробництва. Вони мають розвинену систему під'їзних колій, зон завантаження-розвантаження, контрольних-пропускних зон.

Технологічний парк (технопарк) – територіальна, наукова, технологічна та технічна база для реалізації інноваційних проєктів. Це майновий комплекс, в якому об'єднані науково-дослідні інститути, об'єкти індустрії, ділові центри, виставкові майданчики, навчальні заклади, а також засоби транспорту, житлові селища тощо.

За визначенням Міжнародної асоціації технологічних парків, технопарк – це організація, керована фахівцями, головною метою яких є збільшення добробуту місцевої спільноти через просування інноваційної культури, а також змагальність інноваційного бізнесу та наукових організацій. Для досягнення цих цілей технопарк стимулює та керує потоками знань і технологій між університетами, науково-дослідними інститутами, компаніями та ринками. Він спрощує створення та зростання інноваційним компаніям за допомогою

інкубаційних процесів та процесів виведення нових компаній з існуючих. Технопарк, крім високоякісних площ, забезпечує й інші послуги.

Технопарки вперше з'явилися у США після Другої світової війни. Європейські наукові парки почали з'являтися у 1970-х рр. та створювалися за аналогією з технопарками США. Пізніше в них стали виникати *інкубатори технологічного бізнесу* (бізнес-інкубатори) – будівлі для розміщення інноваційних компаній-початківців. Бізнес-інкубатори надавали виробничі приміщення, забезпечували набором необхідних послуг, а також сприяли пошуку інвесторів та дозволяли налагодити контакт із місцевим університетом чи науковим центром.

Видами технопарків є такі:

- *промисловий технопарк* – об'єкти промислової інфраструктури та технологічної інфраструктури, призначені для здійснення суб'єктами діяльності у сфері промисловості промислового виробництва, та (або) науково-технічної діяльності, та (або) інноваційної діяльності з метою освоєння виробництва промислової продукції та комерціалізації отриманих науково-технічних результатів;

- *агропромисловий технопарк (агробіотехнопарк)* – технопарк, призначений для виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, надання послуг резидентам з обслуговування сільськогосподарського виробництва, та (або) здійснення науково-технічної діяльності, у тому числі ведення наукових досліджень та експериментальних розробок у галузі біотехнології, сільськогосподарських наук, та (або) інноваційної діяльності, у тому числі селекції тварин та сільськогосподарських культур. До складу земельних ділянок агропромислового технопарку можуть входити землі сільськогосподарського призначення;

- *екотехнопарк* – технопарк, об'єкти промислової та технологічної інфраструктури якого призначені для здійснення суб'єктами діяльності у сфері промисловості промислового виробництва, у тому числі з обробки, утилізації, знешкодження відходів, та (або) залучення відходів у господарський оборот як вторинної сировини

при виробництві промислової продукції та виконанні робіт, та (або) науково-технічної діяльності, та (або) інноваційної діяльності з метою освоєння промислового виробництва вторинної сировини та (або) промислової продукції з вторинної сировини та комерціалізації отриманих науково-технічних результатів;

- **технопарк у сфері електронної промисловості** – технопарк, об'єкти промислової та технологічної інфраструктури якого призначені для здійснення промислового виробництва промислової продукції, та (або) науково-технічної діяльності, та (або) інноваційної діяльності з метою освоєння промислового виробництва промислової продукції у сфері електронної промисловості та комерціалізації отриманих науково-технічних результатів у зазначеній сфері;

- **технопарк у сфері високих технологій** є формою територіальної інтеграції комерційних та некомерційних організацій науки та освіти, фінансових інститутів, підприємств та підприємців, що взаємодіють між собою, з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, які здійснюють формування сучасного технологічного та організаційного середовища з метою інноваційного підприємництва та реалізації венчурних проєктів. Досягнення заявленої мети здійснюється шляхом створення матеріально-технічної, сервісної, фінансової та іншої бази для ефективного становлення, розвитку та підготовки до самостійної діяльності малих та середніх інноваційних підприємств, індивідуальних підприємців, комерційного освоєння наукових знань, винаходів, ноу-хау та наукомістких технологій і просування їх у світовий ринок науково-технічної продукції.

Головна відмінність між індустріальними і технологічними парками полягає в тому, що перші лише створюють умови шляхом забезпечення підприємств інфраструктурою для їхньої основної виробничої діяльності, а технопарки безпосередньо здійснюють розробку і впровадження нових технологій у виробництво.

Основний принцип господарювання класичного індустріального парку полягає в тому, що власник індустріального парку здає інженерні підготовлені ділянки в оренду промисловим компаніям.

Основою таких парків є земельна власність, юридично і технічно організована як спеціалізований об'єкт прибуткової нерухомості, оснащений відповідною інженерною і транспортною інфраструктурою, зазвичай включає офісні та виробничо-складські будівлі. Цим індустріальний парк суттєво відрізняється від вільних економічних зон.

Про необхідність розвитку індустріальних парків засвідчує позитивний світовий досвід інших країн (зокрема США, Китаю, Словенії, Чехії, Туреччини, країн Близького Сходу тощо).

Приклади успішного розвитку індустріальних парків у різних країнах світу ілюструють їхню важливість для економічного зростання та залучення інвестицій. Наприклад, у Китаї перші індустріальні парки було створено ще у 1980-х рр., нині їхня кількість становить 375. Ці парки забезпечують акумуляцію близько 25 % всіх прямих іноземних інвестицій у країні. Додатково вони є джерелом приблизно 15 % товарного експорту Китаю та забезпечують понад 4 млн робочих місць.

Інший приклад – Південна Корея, де функціонує понад 1200 індустріальних парків. Вони відіграють ключову роль у забезпеченні 80 % національного експорту, 70 % промислового виробництва та 50 % зайнятості у промисловості країни.

У США існує близько 380 індустріальних парків. Там індустріальний парк – це земельна ділянка, призначена переважно для розміщення складів та промислових будівель. Однією з найбільших переваг розміщення в індустріальному парку в США є нижчі податки на нерухомість для учасників парку, а також можливість отримати знижений податок з продажу та знижені податки на запаси. Друга перевага розташування в індустріальному парку США полягає в тому, що місто або округ надають бізнесу кредити на робочу силу чи гранти з метою стимулювання вести бізнес саме в межах індустріальних парків.

26.4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основне завдання держави у сфері державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності – підтримувати та контролювати процеси переміщення іноземного капіталу. Необхідно уникнути перекосу між вкладенням коштів в економіку країни та повним витісненням місцевих виробників. Інвестиційна політика країни має бути спрямована на створення сприятливих умов для іноземних вкладень, проте при цьому не можна забувати про інтереси власного бізнесу.

Державне регулювання міжнародної інвестиційної діяльності – це сукупність заходів, які проводяться державою з управління інвестиційною діяльністю з метою створення оптимальних умов активізації інвестиційного процесу.

Державне регулювання міжнародної інвестиційної діяльності та національна інвестиційна політика – нерівнозначні терміни.

По-перше, інвестиційна політика може вестись за принципами невтручання, тоді як поняття «державне регулювання інвестиційної діяльності» говорить саме за себе; по-друге, державне регулювання інвестиційної діяльності містить інструменти, що не належать безпосередньо до інвестиційної політики.

Основною *метою інвестиційної політики* держави є створення сприятливих умов розвитку інвестиційного процесу.

Основні завдання державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності:

- підтримка (стимулювання) окремих галузей економіки;
- забезпечення збалансованого розвитку галузей господарювання та експортного виробництва;
- досягнення конкурентоспроможної вітчизняної продукції;
- реалізація соціальних та екологічних програм (розвиток охорони здоров'я, освіти, охорона навколишнього середовища);
- регулювання зайнятості населення;
- забезпечення обороноздатності та безпеки держави тощо.

До **цільей** державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності відносять:

- досягнення максимального ефекту від вкладення коштів;
- створення відповідних умов для розвитку пріоритетних галузей та регіонів;
- створення відповідних умов для залучення іноземних інвестицій.

Принципами державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності є:

- послідовна децентралізація інвестиційного процесу, посилення регіоналізації економіки;
- збільшення частки власних коштів суб'єктів господарювання у фінансуванні інвестиційних проєктів;
- перенесення центра ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування;
- виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних пріоритетів, програм та проєктів, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки;
- пріоритетність переоснащення, реконструкції і будівництва нових об'єктів за рахунок бюджетних коштів на конкурсній основі;
- контроль державних органів за цільовим використанням централізованих інвестицій і страхування інвестицій.

Форми державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності визначаються в законах та інших нормативних актах, що регулюють інвестиційну діяльність, і є однією з найважливіших умов реалізації державної інвестиційної політики. До цих форм належать:

- регулювання інвестицій в об'єкти, розташовані за межами країни;
- експертиза інвестиційних проєктів;
- забезпечення захисту інвестицій;
- регулювання фінансових інвестицій;
- надання фінансової допомоги та здійснення відповідної фінансової політики;
- податкове регулювання інвестиційної діяльності;
- регулювання сфер та об'єктів інвестування.

Серед **методів регулювання міжнародної інвестиційної діяльності** використовуються:

- правові, що реалізуються через систему громадянського і процесуального права;
- адміністративні, що юридично визначають суб'єкти, регламентують питання власності, питання вирішення суперечок у судовому порядку;
- економічні, що реалізуються через систему дотацій, кредитів, фіскальної політики;
- соціально-психологічні, які орієнтовані на формування ідеології, менталітету громадян і суспільства в цілому за допомогою організаційно-оформлених інститутів.

Державна політика приймаючої країни у відношенні до іноземного капіталу містить у собі:

- **політику регулювання інвестицій** з метою одержання максимуму прибутку на одиницю вкладеного капіталу;
- **політику стимулювання** для залучення максимально можливого обсягу капіталу. Тут важливіше забезпечити потенційно найбільший приплив інвестицій, а не їхню ефективність.

Як правило, держава як інститут влади паралельно проводить політику в обох напрямках – і політику регулювання, і політику стимулювання іноземних капіталів. Але акцент робиться на один із цих напрямків залежно від рівня економічного розвитку країни і лобіювання уряду інтересами відповідних груп населення.

Розрізняють кілька **інвестиційних режимів**, що застосовуються у державній і міждержавній практиці регулювання капіталопотоків:

- режим найбільшого сприяння;
- національний режим;
- справедливий і рівноправний режим;
- режим транспарентності.

Основою інвестиційних договорів є стандартний **режим найбільшого сприяння (РНС)**. Його суть у наступному: приймаюча країна відноситься до інвесторів однієї країни не менш сприятливо, ніж до інвесторів будь-якої іншої держави. РНС гарантує інвесторам захист від будь-яких форм

дискримінації з боку приймаючої країни й у такий спосіб є вирішальним при створенні рівних конкурентних можливостей між інвесторами різних держав.

РНС дозволяє приймаючій країні маневрувати щодо змісту майбутніх інвестиційних договорів, оскільки може створити ситуацію більшої свободи в тому плані, що дозволяє приймаючій країні розширювати на односторонній основі додаткові права, які будуть надані третім країнам у майбутніх угодах. Глобалізація інвестиційної діяльності ускладнює визначення національної приналежності корпорацій і відповідної законодавчої основи для розмежування сфер між компаніями. Це створює труднощі визначення національності, тоді як національні компанії одержують переваги від дії РНС.

Національний режим – найважливіший режим, тому що визначає відношення приймаючої країни до діяльності закордонних інвесторів. У той же час, це найбільш складний стандартний режим у плані досягнення, оскільки стосується чутливих економічних і політичних питань. Фактично жодна країна до цього не надавала національний режим без обмежень, особливо якщо питання стосувалося функціонування інвестицій.

Це режим, при якому приймаюча країна надає закордонним інвесторам принаймні такий же сприятливий режим, як і для національних підприємців. Отже, національний режим прагне забезпечити конкурентну рівність між національними і закордонними інвесторами. Це ускладнює фактичні ситуації, при яких застосовується національний режим і той стандарт, за яким порівнюється відношення до національних і закордонних інвесторів.

В останні роки поширилася концепція надання **справедливого і рівноправного режиму** в інвестиційних угодах між країнами. Цей режим пропонує критерій, за допомогою якого можна оцінити взаємини між закордонним інвестором і урядом приймаючої країни. Такий режим слугує сигналом з боку останнього, оскільки означає, що бажання держав приймати закордонний капітал на умовах, які враховують інтереси інвестора, повинні бути справедливими і рівними. Це є наслідком ситуації, коли багато країн-імпортерів капіталу мають безліч

угод, що включають цей режим, а прагнення застосувати його може підняти питання про загальне відношення приймаючої держави до закордонних інвесторів.

Принцип *транспарентності*, що поширився у світовій практиці порівняно нещодавно, вимагає своєчасного повідомлення інвесторів про зміни в інвестиційних режимах приймаючих країн, у тому числі через публікацію і/або інший спосіб доведення інформації про інвестиційні режими, про чинне законодавство і внесення в нього змін чи доповнень тощо. Крім того, цей принцип передбачає проведення брифінгів про поточну інвестиційну політику, про можливі в майбутньому кроки уряду в цьому напрямку, пояснення специфіки адміністративних процедур і практики реєстрації, ліцензування тощо.

Засоби державного регулювання припливу іноземних інвестицій умовно поділяють на дві групи:

- прямі (формальні) засоби;
- приховані (неформальні) засоби.

До *прямих (формальних)* відносяться засоби, що регулюють приплив іноземних інвестицій на основі законодавчих норм і правил. Вони мають очевидний характер і впливають на приплив інвестицій. До них відносять:

- порядок реєстрації і діяльності компаній із іноземними інвестиціями;
- законодавчі та інші обмеження на частку іноземної власності і контроль в окремих галузях;
- вимоги, пов'язані з торговими аспектами інвестицій, – установлення мінімального обсягу експорту, вимога максимального рівня цін на збут продукції на внутрішньому ринку тощо;
- вимоги у відношенні умов виробничої діяльності компаній – частка місцевого компонента у вартості готової продукції, мінімальні обсяги внутрішньофірмових досліджень та використання місцевої робочої сили.

Приховані (неформальні) державні обмеження на приплив іноземних інвестицій (друга група) являють собою бар'єри, пов'язані зі специфікою адміністративних процедур, твердою інституціональною структурою приймаючих країн, з діяльністю політичних і соціально-

культурних організацій. Тобто вони безпосередньо не обмежують приплив інвестицій і не застосовуються з дискримінаційних розумінь проти іноземних інвесторів, але їх не можна ігнорувати. Більше того, у даний час вони користуються пріоритетом з урахуванням значного впливу на діяльність іноземних компаній.

Інвестиційна політика здійснюється в межах національної зовнішньоекономічної стратегії. Її специфіка залежить як від змісту і цілей переважного напрямку зовнішньоторговельної політики – імпоротної чи експортної політики, так і від співвідношення між тенденціями зовнішньоторговельної політики – між протекціонізмом і лібералізацією. Тому зміст зовнішньоторговельної політики відбивається на:

- пакеті державних обмежень щодо ПП (частка закордонної власності, вільний доступ на ринок приймаючої країни, вимога експорту частини виробленої продукції, встановлення квоти використання місцевої робочої сили тощо);
- на формах стимулювання експорту продукції, виробленої на підприємствах з іноземним капіталом, і одержання переваг для національних факторів виробництва.

Так, у рамках *політики імпортозаміщення* основний акцент робиться на захисті нових галузей промисловості. ТНК сприяють реалізації політики на основі надання місцевим фірмам нової технології, ноу-хау, управлінського досвіду. Одночасно в зовнішньоторговельній сфері держава застосовує високі митні бар'єри, здійснює контроль і вводить обмеження на допуск ПП.

Інвестиційний режим у межах *політики стимулювання експорту* має іншу мету і засоби регулювання. ПП розглядаються як джерело стимулювання експорту з використанням місцевої робочої сили і, можливо, природних ресурсів. Така зовнішньоекономічна політика проводиться країнами, які володіють надлишком трудових ресурсів, а ПП переважно вкладаються у трудомісткі галузі. Щодо інвестиційних проєктів з іноземним капіталом, націлених на стимулювання експорту, застосовується система державного ліцензування. Держава може пропонувати податкові стимули для

фірм, що розширюють експорт (що не потрібно для компаній із закордонною участю, орієнтованим на внутрішній ринок), у тому числі податкові канікули, субсидовані ставки орендної плати за землю, нежилі приміщення, субсидування заробітної плати і підготовки кадрів, безмитний імпорт машин, устаткування, сировини, необхідних для налагодження експортного виробництва.

Країни, що відрізняються більш твердим регулюванням іноземних капіталопотоків, створюють експортно-виробничі зони (ЕВЗ) або зони вільної торгівлі, що пропонують найбільш пільговий режим для компаній, у тому числі знижені податкові ставки, безмитне ввезення устаткування і сировини. Але одночасно вимагають експорту всієї виробленої продукції. У цілому, далеко не всі приймаючі країни висувають вимоги про місцевий компонент у відношенні компаній, що функціонують у ЕВЗ, щоб зберегти їхню привабливість для закордонних інвесторів. ЕВЗ є виключенням із загальноекономічного режиму, який діє в приймаючій країні. Їхній сукупний внесок в економічний розвиток приймаючої держави обмежений.

Як показала міжнародна практика останніх десятиліть, інвестиційний режим в умовах політики стимулювання експорту є більш успішним порівняно з імпортозаміщенням.

Головна мета **політики стимулювання інвестицій** – впливати на напрямок, величину й характер інвестиційних потоків. Основним напрямком стимулювання припливу ПІІ є надання різного роду пільг. В силу національного режиму закордонний і національний інвестори мають рівні права на одержання стимулів.

Виділяють **три напрями реалізації політики стимулювання інвестицій**:

- підвищення іміджу приймаючої країни – реалізується на основі поширення рекламних матеріалів, що характеризують країну, її потенційні можливості по залученню ПІІ. Для цього використовуються засоби масової інформації, спеціальні видання, проводяться дискусії, спеціальні зустрічі з метою інформаційного

висвітлення умов інвестування. Цей напрямок вимагає великих витрат і може здійснюватися головним чином на державному рівні;

- надання державою комплексного пакета послуг можливим іноземним інвесторам з підтримки їхньої інвестиційної діяльності. Це консультаційні послуги, полегшення проходження різних бюрократичних етапів реєстрації і податкового контролю, одержання дозволів. Звичайно, в основу такої політики ставляться національні інтереси приймаючої країни, а не інтереси іноземного інвестора;

- надання закордонним і національним підприємцям фінансових, фіскальних та інших пільг. На фінансові пільги більше орієнтуються розвинені держави.

Розрізняють такі *форми податкових пільг*, що найбільш часто використовуються:

- податкові канікули – відстрочка від сплати податку протягом декількох років, починаючи з дня одержання першого оголошеного прибутку. Як правило, вони надаються на термін від 2 до 10 років;

- інвестиційні знижки є більш діючими інструментами для залучення капіталу в тій чи іншій бажаній формі. Доходи від їхнього застосування мають більш транспарентний характер, їх легше контролювати;

- податковий кредит – система, що передбачає перерахування на спеціальний податковий рахунок суму кредиту, наданого певному підприємству;

- прискорена амортизація – операція, унаслідок якої частина прибутку потрапляє до витрат виробництва і звільняється від оподаткування. Найбільш пільгові норми амортизації діють для основних активів окремих секторів економіки — суден, житлового фонду, основних фондів малого і середнього підприємництва;

- інвестиційні субсидії – це різновид інвестиційних знижок чи податкових кредитів, але надання їх є проблематичним, тому що становить ризик для бюджету в плані дохідних надходжень. Інвестиційні субсидії включають державні витрати, головним чином у формі зниження податкових ставок;

- пільги непрямого оподаткування (знижені ставки мита) здійснюються у формі виключення з-під обкладання ПДВ сировини

і капіталомістких товарів, а також уведення системи умовно безмитного ввозу. Застосовуються для стимулювання експорту і вважаються, з правової точки зору, найбільш прийнятними практикою.

Регулювання міжнародних інвестицій здійснюється не тільки на національному, а й на глобальному рівні.

На глобальному рівні з метою регулювання міжнародних інвестицій діють багатосторонні та двосторонні міжнародні договори. Міжнародні організації (ООН, Світовий банк, ЮНСІТРАЛ, ЮНКТАД, ОЕСР) приймають акти у сфері інвестиційного регулювання, які мають частково обов'язковий, а частково рекомендаційний характер.

Основними керуючими міжнародними організаціями на міжнародному інвестиційному ринку є такі спеціальні організації, що входять до групи Світового Банку:

- Міжнародний центр з вирішення інвестиційних спорів (*International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID*);
- Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій (*Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA*);
- Консультативна рада з іноземних інвестицій (*Foreign Investment Advisory, FIAS*).

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність; спільні підприємства; багатонаціональна корпорація; транснаціональна корпорація; політика регулювання і стимулювання міжнародної інвестиційної діяльності; спеціальні (вільні) економічні зони; індустріальні (промислові) парки.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності.
2. Які існують варіанти міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності?
3. Назвіть основні традиційні форми міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності.

4. Схарактеризуйте зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на вибір форми виходу на зарубіжні ринки.
5. Порівняйте позитивні та негативні наслідки діяльності ТРК.
6. Дайте визначення спеціальних економічних зон.
7. Порівняйте діяльність індустріальних та технологічних парків.
8. Як співвідносяться інвестиційна і зовнішньоторговельна політики?
9. Які існують напрями реалізації політики стимулювання припливу інвестицій ?
10. Які основні складові повинна містити в собі державна програма інвестиційного розвитку країни?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Інвестиційна діяльність, спрямована на здійснення прямих інвестицій за кордон чи іноземних, – це:
 - а) міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність;
 - б) експорт;
 - в) іноземний інвестиційний кредит;
 - г) всі відповіді правильні.
2. Сукупність заходів, які реалізуються контрагентами з різних економічних та валютних зон з приводу продажу/купівлі товару, – це:
 - а) міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність;
 - б) експорт;
 - в) іноземний інвестиційний кредит;
 - г) всі відповіді правильні.
3. Економічні відносини між державами, іноземними банками і фірмами з приводу фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та, як правило, із виплатою процента – це:
 - а) міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність;
 - б) експорт;
 - в) іноземний інвестиційний кредит;
 - г) всі відповіді правильні.

4. До зовнішніх чинників, що впливають на вибір форми виходу на зарубіжні ринки, відносяться:

- а) ринкові чинники зарубіжної країни;
- б) середовищні чинники зарубіжної країни;
- в) виробничі чинники зарубіжної країни;
- г) всі відповіді правильні.

5. До внутрішніх чинників, що впливають на вибір форми виходу на зарубіжні ринки, відносяться:

- а) виробничий та маркетинговий досвід;
- б) ступінь диференціації продукту;
- в) гарантійне та післягарантійне обслуговування;
- г) всі відповіді правильні.

6. Потенційні негативні ефекти міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності для приймаючої країни включають:

- а) витиснення національних капіталів і компаній;
- б) сприяння відтоку капіталу з країни на основі трансфертного ціноутворення;
- в) вкладення іноземного капіталу у виробництво відбувається одноразово, а вивіз прибутку – постійно;
- г) всі відповіді правильні.

7. До ознак міжнародних корпорацій відносять наступні:

- а) продають свою продукцію більше ніж в одній країні;
- б) філії чи підрозділи розташовані більше ніж у двох країнах;
- в) власниками є резиденти різних країн;
- г) всі відповіді правильні.

8. Залежно від виду господарської діяльності розрізняють групи вільних економічних зон:

- а) зони вільної торгівлі, промислово-виробничі, техніко-впроваджувальні, сервісні, комплексні;
- б) територіальні, функціональні;

- в) інтегровані, анклавні;
- г) всі відповіді правильні.

9. Залежно від способу організації і розміру території розрізняють групи вільних економічних зон:

- а) зони вільної торгівлі, промислово-виробничі, техніко-впроваджувальні, сервісні, комплексні;
- б) територіальні, функціональні;
- в) інтегровані, анклавні;
- г) всі відповіді правильні.

10. Залежно від ступеня інтеграції в національну економіку розрізняють групи вільних економічних зон:

- а) зони вільної торгівлі, промислово-виробничі, техніко-впроваджувальні, сервісні, комплексні;
- б) територіальні, функціональні;
- в) інтегровані, анклавні;
- г) всі відповіді правильні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручн. / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
2. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.
3. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко, В. П. Божко; М-во освіти і науки України. – К. : Професіонал, 2005. – 336 с.
4. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції в підприємницькій діяльності України : монографія / І. Ю. Матюшенко, В. М. Дмитрієв, О. В. Азаренкова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 184 с.

5. Матюшенко І. Ю. Основи фінансового менеджменту : навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко; М-во освіти і науки України. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 220 с.
6. Матюшенко І. Ю. Створення сприятливого інвестиційного клімату як передумова технологічного розвитку України / І. Ю. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2013. – №1. – С. 99–108.
7. Міжнародна інвестиційна діяльність : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий та ін. / за ред. проф. Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2008. – 168 с.
8. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція). – URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643.
9. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання : навч. посібн. / А. С. Музиченко. – К. : Кондор, 2009. – 406 с.
10. Управління інвестиціями на підприємстві / Г. В. Козаченко, О. М. Антіпов, О. М. Ляшенко та ін. – К. : Лібра, 2004. – 368 с.

РОЗДІЛ 9

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕМА 27

СУТНІСТЬ, ФОРМИ ТА НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

- 27.1. Сутність, передумови й цілі міжнародної економічної інтеграції*
- 27.2. Форми розвитку міжнародної економічної інтеграції*
- 27.3. Ефекти та показники вимірювання інтенсивності міжнародної економічної інтеграції*
- 27.4. Позитивні та суперечливі наслідки міжнародної економічної інтеграції*

27.1. СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ Й ЦІЛІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Сьогодні спостерігається все більше взаємопереплетіння й ускладнення господарських процесів різних рівнів, різних систем. Різне посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини обумовлюють необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально пов'язаних країн, дозволяючи економити на митних зборах, уникати додаткових витрат виробництва й обігу, виступати з'єднаною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку. В результаті необхідне не просто відстоювання національно-державних інтересів, але і перетворення їх у регіональні інтереси. Розвиток інтеграційних процесів у світовій економіці нерозривно пов'язаний з інтернаціоналізацією виробництва, а надалі – з міжнародною економічною інтеграцією.

Під *міжнародною економічною інтеграцією* зазвичай розуміється процес, у ході якого наростаюча економічна взаємозалежність двох чи кількох країн переростає у зрощування національних ринків товарів, послуг, капіталів та робочої сили і на цій основі формується цілісний ринковий простір.

Дослідники відзначають, що в розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції чітко можна виділити два основні підходи, які ґрунтуються на ідеях власне економічного лібералізму та, з іншого боку, ідеях державного регулювання економіки.

Відповідно до першого підходу, економічна інтеграція розглядається скрізь призму процесу злиття ринків, що потребує врегулювання торговельних та валютних бар'єрів, уніфікації ринкових механізмів, що відповідним чином впливає на механізми вільного ціноутворення та вільної конкуренції. Порівняльні переваги країн є підґрунтям для розвитку інтеграційних процесів.

Другий підхід ґрунтується на визнанні того факту, що дії ринкових механізмів недостатньо для економічної інтеграції, а злиття ринків має доповнюватися злиттям економік в цілому, а відтак необхідна спільна економічна політика та відповідне регулювання розвитку економічних структур як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Відповідно, порівняльні переваги країн розглядаються в динамічному контексті, отже, інтегруватися мають не взаємодоповнюючі, а однорідні і конкурентоспроможні економіки, принципово нові економічні комплекси, що створюються. Таким чином, інтеграція визначається як складний процес, що поєднує, з одного боку, інтегруючу дію ринкових сил і механізмів, а з іншого – передбачає поступове узгодження відповідної політики країн, що залучені до інтеграційного процесу.

Економічна інтеграція є взаємодією економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого рівня за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються, тобто принципово нової економічної системи, яка є сукупністю взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих

елементів національних економік, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Значення слова «*інтеграція*» походить з латинського *integratio*, що означає відновлення, заповнення; в основі слово *integer* – цілий, тобто основне значення тут – це отримання цілого з яких-небудь частин. Під інтеграцією можна розуміти і добровільний союз, й імперію, що створюється, і тотальну уніфікацію, і взаємодію щодо вирішення однієї проблеми. Тому, кажучи про використання терміна «інтеграція», доцільно розділяти економічну, політичну, як зрощення держав, соціальну, як спільну діяльність людей та їхніх груп, та інші інтеграції.

Процеси міжнародної економічної інтеграції відбуваються як на двосторонній, так і на багатосторонній основі. Характерною рисою економічної інтеграції є створення цілісного регіонального економічного комплексу з наднаціональними та міжурядовими органами влади.

Поява нових інтеграційних об'єднань пов'язана зі стратегічним, економічним, політичним та географічним мотивами. Стратегічно формування об'єднання націлене на визначення нових рамок співробітництва на протипагу можливим торговим суперечкам. З економічного погляду покликане підвищити добробут населення, що потребує проведення адекватних заходів – створення спільного ринку, скорочення витрат виробництва, зростання зарубіжних капіталовкладень, реструктуризації економіки. Нарешті, географічні мотиви інтеграційних угруповань виходять із розширення взаємних торгово-інвестиційних зв'язків у сусідніх країнах.

Розвиток інтеграційних процесів передбачає наявність певних *передумов*:

1) країни, що інтегруються, повинні мати близький рівень економічного розвитку, в іншому випадку великі переваги отримуватиме економічно розвиненіша країна на шкоду країнам менш економічно розвиненим;

2) як правило, інтеграція є найбільш міцною та ефективною, якщо інтегруються країни з відносно високим рівнем розвитку країн-

членів або ж коли економіка країн, що інтегруються, знаходиться на підйомі. Це пов'язано з готовністю національної економіки до лібералізації у сферах торгівлі та інвестицій, здатністю витримувати конкуренцію з більш конкурентоспроможними закордонними компаніями, товарами та послугами;

3) господарські механізми мають бути сумісними, з відносно високим рівнем економічної взаємозалежності та взаємодоповнюваності, який визначається як високою інтенсивністю економічних зв'язків, так і диверсифікованою структурою економіки та експорту;

4) схожість політичних систем, сумісність культурологічних витоків та традицій, наявність в групі країн спільних економічних цілей і завдань, що стоять перед країнами в сфері економічного, політичного і культурного співробітництва та подальшого розвитку. Слід підкреслити, що позитивний ефект від інтеграції одних країн стимулює інші країни до підключення до зазначеного процесу. З іншого боку, країни, які опинилися за межами регіональних об'єднань, часто відчують додаткові труднощі;

5) наявність спільного кордону та історично сформованих економічних відносин. Зазвичай об'єднуються країни, що знаходяться на одному континенті у безпосередній географічній близькості, саме цей факт полегшує вирішення транспортних, мовних та інших проблем (в останні роки значення знизилося через формування інтеграційних об'єднань між різними регіонами).

Дослідження передумов здійснення інтеграції передбачає розгляд базового протиріччя, що закладене в сутність цього процесу. Інтеграція передбачає поєднання певних систем. Мова може йти про держави в цілому чи окремі аспекти їхнього функціонування: політичні, соціальні й ін. З іншого боку, сам процес інтеграції систем передбачає формування системи більш високого рівня і відповідного делегування їй повноважень систем, що інтегруються. Таким чином, відбувається послаблення керованості та замкненості вихідних систем. Тобто результатом інтеграції є утворення певної системи більш високого рівня.

Основні, найбільші системоутворюючі *фактори, що зумовлюють розвиток міжнародної економічної інтеграції*:

- об'єктивний процес посилення взаємозалежності держав, зростання інтернаціоналізації господарського життя, міжнародний поділ праці;
- глобалізація економіки та глобальна конкуренція;
- науково-технічний прогрес та його сучасна форма: інформаційно-технологічна революція;
- процеси лібералізації економіки та підвищення ступеня відкритості національних господарств;
- безліч (плюралізм) цивілізацій, культурно-цивілізаційних типів суспільства та світоглядно-духовних структур у сучасному світі;
- спільність національно-державних інтересів низки країн з погляду їхньої безпеки;
- геополітичні інтереси тощо.

Всі інтеграційні угруповання світу переслідують приблизно однакові *цлі*:

- досягнення відчутних економічних вигід за рахунок використання ефекту масштабу, коли відбувається розширення ринків збуту і додатковий приплив ПІІ, що, в свою чергу, призводить до зменшення витрат транзакцій. Подібна мета особливо чітко виражена в інтеграційних угрупованнях Центральної Америки й Африки;
- налагодження співробітництва і взаєморозуміння між країнами, що включені до певного угруповання, у всіх областях призводить до відповідного створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Особливо характерно для країн Південно-Східної Азії і Близького Сходу;
- проведення переговорів у СОТ численними сторонами зміцнює їхні позиції та сприяє вирішенню конкретних економічних та торговельних завдань. Подібні мотиви присутні в інтеграційних об'єднаннях Північної і Латинської Америки та Південно-Східної Азії;
- участь у певних угрупованнях призводить до використання накопиченого досвіду інших країн-учасниць щодо реалізації структурної перебудови економіки країни. Якнайповніше ця мета інтеграції проявляється в рамках ЄС;

- розширення регіональних ринків є передумовою розвитку галузей національної промисловості. Ця мета була провідною для інтеграційних об'єднань країн Латинської Америки й Африки, розташованої на південь від Сахари.

Але ж головною метою здійснення інтеграції є отримання доступу до можливих ефектів, що можуть бути отримані на рівні системи більш високого рівня. З теорії системного аналізу можна розуміти, що масштаби певного корисного ефекту на рівні системи більш високого порядку є більшими порівняно з сумарним обсягом ефектів систем меншого порядку, що утворюють таку надсистему.

Отже, основне протиріччя, що лежить в основі процесів інтеграції, полягає у прагненні отримання ефекту від інтеграції та збереженні автономії керованості певної системи. З цією метою у регіональних інтеграційних об'єднаннях, як правило, формується дієвий механізм, який сприяє з'єднанню національних економік в єдине ціле, в органічну систему. Складовими такого механізму є: Статут організації, який визначає її цілі та методи діяльності; наднаціональні керівні органи; узгоджена економічна політика.

Тобто процес інтеграції зазвичай починається з лібералізації взаємної торгівлі, усунення обмежень у русі товарів, потім послуг, капіталів та поступово за відповідних умов та зацікавленості країн-партнерів веде до єдиного економічного, правового, інформаційного простору в рамках регіону. Формується нова якість міжнародних економічних відносин. При цьому інтеграція – процес не стихійний. Він передбачає відповідну політику країн та укладання між ними угод про створення регіонального інтеграційного об'єднання того чи іншого типу. Створюється відповідна правова база господарської взаємодії. Проводиться свідоме цілеспрямоване регулювання взаємних торговельно-економічних зв'язків.

Інтеграція характеризується деякими істотними **ознаками**, що у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- узгодження економічної політики країн-учасниць;
- зближення національних законодавств, норм і стандартів;

- взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів, формування в рамках регіону технологічної єдності виробничого процесу;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці;
- пов'язані з цим структурні зміни в економіці країн-учасниць;
- цілеспрямоване регулювання інтеграційного процесу, розвиток органів управління регіональною господарчою взаємодією.

Таким чином, процес міжнародної економічної інтеграції як закономірний результат розвитку інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків призводить до поступової зміни національних орієнтирів на рівень регіональних центрів, що стають економічними полюсами багатопольярного світового господарства. Причиною тому є, в тому числі, недостатня та нерівномірна підготовленість окремих країн до глобальних процесів.

27.2. ФОРМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до складніших форм, дозволив здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу.

Класичною класифікацією стала схема з шести основних форм інтеграційних угод, що запропонована Б. Баласою в роботі «Теорія економічної інтеграції» [8]:

- 1) преференційна угода (*preferential trade agreement*);
- 2) зона вільної торгівлі (*free trade zone*);
- 3) митний союз (*customs union*);
- 4) спільний ринок (*common market*);
- 5) економічний союз (*economic union*);
- 6) економічний і валютний союз (*economic and monetary union*).

Таким чином, процес міжнародної економічної інтеграції є поступальним рухом від нижчої до вищої форми економічної взаємодії.

Розглянемо кожен з представлених форм більш детально.

Преференційна угода – це угода між двома та більше країнами про надання одна одній певних преференцій, переваг у вигляді зниження податків, мит, звільнення від платежів, надання вигідних кредитів перед третіми країнами, які не беруть участь у цій угоді. Усі ці преференції даються шляхом зниження тарифів, а не шляхом їхнього повного скасування. Саме ця угода часто стає першим кроком, **підготовчим етапом до економічної інтеграції** та передбачає взаємні чи односторонні пільги до доступу на ринки країн-учасниць. Жодних міждержавних органів для управління преференційними угодами не створюється.

Важливість преференційних торгових угод висока для багатьох розвинених країн, але не настільки, як для більшості країн з ринками, що формуються та розвиваються. У 2021 році у світі кількість чинних преференційних угод складала близько 200, які охоплювали 48 % загального обсягу світової торгівлі. Причому для переважної більшості країн торгівля відбувалась за більш глибокими угодами, які охоплювали не тільки тарифні преференції [9].

Зону вільної торгівлі розуміють як таку форму угод, за якою її учасники домовляються про зняття митних тарифів і квот у торговельних відносинах між собою. Разом з тим відносно третіх країн кожен учасник зони має право проводити власну зовнішньоторговельну політику. Подібна форма інтеграції наразі реалізується в рамках Угоди про вільну торгівлю між Канадою, США і Мексикою (*United States – Mexico – Canada Agreement, USMCA*), Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (*Asian-Pacific Economic Cooperation, APEC*), Зони вільної торгівлі Асоціації держав Південно-Східної Азії (*ASEAN Free Trade Area, AFTA*), Всеосяжної та прогресивної угоди про Транстихоокеанське партнерство (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP або TPP-11*) тощо.

Однак більшість нині діючих зон вільної торгівлі йдуть набагато далі за принцип безмитної торгівлі товарами, реалізуючи гармонізацію нетарифних обмежень, лібералізацію торгівлі послугами, загальну інвестиційну політику аж до вільного руху капіталу тощо.

Митний союз на відміну від зони вільної торгівлі полягає в тому, що його учасники не тільки усувають тарифи і квоти в торгівлі між собою, але й проводять єдину зовнішньоторговельну політику щодо третіх країн. Згідно зі ст. XXIV ГАТТ, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією. При цьому митні служби на внутрішніх кордонах скасовуються, а їхні функції передаються відповідним службам на зовнішніх кордонах довжиною митної території.

У результаті формується єдиний економічний простір, в його межах розгортається набагато більш вільна конкуренція, складається більш ефективна територіальна і галузева структура поділу праці. При цій формі інтеграції змінюються товарні потоки, відбувається переорієнтація на імпорту з країн-учасниць, відбуваються зміни у виробництві та споживанні продукції. Єдиний внутрішній тариф замінюється на узгоджений зовнішній. Прикладами такого утворення наразі є Південноамериканський спільний ринок (ісп. *Mercado Común del Sur, MERCOSUR*), Південноафриканський митний союз (*Southern African Customs Union, SACU*), Андська спільнота націй (*Andean Community of Nations, ACN*), Економічне співтовариство країн Центральної Африки (*Economic Community of Central African States, ECCAS*).

Учасники отримують вигоду у вигляді зростання продуктивності праці, економії на масштабах виробництва й на ліквідації митних витрат та іншого контролю над зовнішньоекономічними зв'язками. Партнери можуть виступати на міжнародній арені як єдиний блок. У структурі виробництва та споживання мають відбуватися прогресивні зміни. У митному союзі колективно регламентуються товарні потоки, результуючі ціни, відбувається переорієнтація ресурсних потоків з урахуванням ефективності їхнього використання. Згідно з даною формою інтеграції з'являється необхідність у створенні наднаціональних (міждержавних) органів, яким передається частина суверенітету щодо проведення зовнішньоекономічної політики, переглядається промислова політика у кожній з країн, координується розвиток

окремих галузей на макроекономічному рівні. Відповідно до цього, відбуваються більш-менш істотні вилучення з національного суверенітету.

Митний союз з економічної точки зору є досить логічно завершеною формою. У той же час, обмежуючись сферою міжнародної торгівлі, він має внутрішні суперечності, розвиток яких неминуче породжує потребу в переході до більш складних форм торговельно-економічних союзів.

Спільний ринок у доповнення до умов митного союзу передбачає усунення перешкод для вільного переміщення в межах країн-учасниць усіх факторів виробництва, припускає зближення національних законодавств, стандартів, розвитку інституційних основ інтеграції, а також єдиних органів управління господарськими процесами. Подібна форма інтеграції наразі реалізується в межах Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (*Gulf Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, GCC*), Карибського співтовариства та спільного ринку (*Caribbean Community and Common Market, CARICOM*), Спільного ринку Східної та Південної Африки (*Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA*) та Центральноамериканського спільного ринку (*Central American Common Market, CACM*).

Спільний ринок припускає вільний рух капіталу та послуг, але залишаються значні торгові бар'єри. Він виключає всі квоти і мита на ввезені товари всередині нього, однак залишаються нетарифні бар'єри (відмінності між безпекою держав-членів, вимогами до пакування та національними адміністративними процедурами тощо).

Вільне пересування факторів виробництва всередині певного угруповання низки країн має сприяти більш раціональному використанню сукупних ресурсів, розвитку поділу праці та спеціалізації виробництва, оптимізації виробничих структур і повному використанню фактора економії від збільшення масштабів виробництва. Разом з тим цьому перешкоджають відмінності в економічній політиці, що проводиться державами, які входять у спільний ринок. Останній припускає наявність в даній області

значного різнобою з усіма негативними наслідками, вирішити які можна лише за умови переходу до більш складних форм торговельно-економічних союзів.

Економічний союз передбачає зняття зазначеного вище протиріччя шляхом узгодження економічної політики країн-учасниць. У межах інтеграційного угруповання проводиться погоджена політика: сільськогосподарська, промислова, енергетична, транспортна, соціальна, науково-технічна та регіональна. Прикладами такого утворення є Євразійський економічний союз (*Eurasian Economic Union, EAEU*) та Східноафриканська спільнота (*East African Community, EAC*).

Звернемо увагу на те, що як тільки процес узгодження економічної політики доходить до певного рівня, він починає підпорядковуватись власній логіці й вимагає, особливо в тому випадку, якщо окрема країна характеризується високим ступенем відкритості своєї економіки, дедалі тіснішої ув'язки дедалі ширшого кола питань. Даний процес отримує своє певне логічне завершення в межах комплексної і більш складної форми – економічного і валютного союзу.

Економічний і валютний союз передбачає створення єдиної регіональної валютної системи, включаючи створення єдиного банку, введення єдиної регіональної валюти. Забезпечується не просто узгодження, а й проведення уніфікованої, фактично єдиної валютно-кредитної, макроекономічної політики, на основі уніфікації законодавчої бази. Практичними прикладами є Організація східно-карибських держав (*Organisation of Eastern Caribbean States, OECS*) та Західноафриканський економічний та валютний союз (*The West African Economic and Monetary Union, WAEMU*).

Протиріччя в межах економічного і валютного союзу досить численні. Вони можуть виникати між державними та інтер-національними інтересами, між інтересами різних держав, інтересами населення і держави, держави і ТНК (а також інших господарських суб'єктів), споживачами і виробниками, між корпораціями, дрібним і середнім бізнесом. Їхнє вирішення – це

прерогатива міждержавних органів управління та національних урядів. Воно потребує максимальної обережності, делікатності і разом з тим певної жорсткості. Перемагає аргумент, що економічний і валютний союз зазвичай приносить його учасникам значно більші економічні вигоди, ніж втрати, і це змушує держави дорожити своєю участю в інтеграційному об'єднанні.

В умовах глобальної економіки найвищою формою інтеграції вважається **повна економічна та політична інтеграція** – перетворення єдиного ринкового простору в завершене економічне і політичне ціле, що існує в даний час тільки в теоретичних побудовах стосовно майбутнього Європейського Союзу.

На цьому етапі – останньому етапі міжнародної економічної інтеграції – поступово формується новий багатонаціональний суб'єкт міжнародних економічних і політичних відносин, відбувається рух до створення єдиної федеративної (або конфедеративної) держави, який виступає в міжнародних економічних відносинах з єдиних позицій і висловлює інтереси всіх учасників об'єднання. У результаті такого розвитку інтеграційного процесу національна держава поступово втрачає свої керуючі функції, передаючи їх новим організаційним структурам міждержавної господарської взаємодії.

З погляду послідовності зниження бар'єрів виділяються у явному вигляді дві моделі інтеграції: «лінійна» і «нелінійна».

«Лінійна» інтеграція передбачає поетапне просування «сходами інтеграції» з погляду дії сторін зниження чи ліквідацію бар'єрів у зовнішньоекономічних відносинах.

В рамках **«нелінійної» інтеграції** інтеграційна послідовність «сходів інтеграції» відсутня, що призводить до формування змішаних інтеграційних форм та до відмови від досягнення більш високого рівня інтеграції. Основною формою «нелінійної» інтеграції є зона вільної торгівлі у розширеному форматі.

Схематично основні форми інтеграційних процесів наведено в таблиці 27.1.

Таблиця 27.1

Форми сучасної міжнародної економічної інтеграції

Форми інтеграції	Зниження митних тарифів і квот	Скасування митних тарифів і квот	Спільна система тарифів і квот	Скасування на обмеження руху факторів виробництва	Узгодження економічної політики	Єдина економічна політика
Преференційна угода	+	–	–	–	–	–
Зона вільної торгівлі	+	+	–	–	–	–
Митний союз	+	+	+	–	–	–
Загальний ринок	+	+	+	+	–	–
Економічний союз	+	+	+	+	+	–
Економічний і валютний союз	+	+	+	+	+	+

Проте практика показує, що реальний процес міжнародної економічної інтеграції через свою внутрішню суперечність не може розвиватися так прямолінійно і поступально, як припускає розглянута формальна схема. Іншими словами, представлена класифікація рівнів являє собою, по суті, інтеграцію ринків.

Економічна модель кожного інтеграційного угруповання – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого будувалося співвідношення елементів, що формують регіональний господарський комплекс, зміцнювався механізм їхньої взаємодії, кожному з яких властиві особливі характерні риси, різний ступінь інтенсивності інтеграції, її глибини й масштабів. Саме тому кожна регіональна економічна система унікальна, і механічне запозичення її досвіду малоефективне.

Сучасним формам регіональних інтеграційних об'єднань властиві такі **загальні риси**, як:

- синхронізація процесів відтворювання;
- створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік;

- особливі механізми регулювання, переважно за допомогою наднаціональних органів;
- скоординована політика як усередині об'єднання, так і по відношенню до решти країн світу тощо.

Об'єктивний погляд на інтеграцію демонструє переплетення, взаємопроникнення і зрощування виробничих процесів, що протікають у вигляді часткової інтеграції. Тобто **інтеграційний процес охоплює окремі частки загальної системи**:

1) ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі та зростанню транскордонних потоків), так звана «поверхнева», або «м'яка» інтеграція (*shallow integration*);

2) виробництво (глибока інтеграція – *deep integration*);

3) сфера прийняття рішень (на рівні фірм, союзів підприємців, національних урядів, міжнародних міжурядових й національних організацій).

Виходячи з того, що міжнародну економічну інтеграцію можна розглядати як процес об'єднання національних економічних систем, який проявляється у нарощуванні зв'язків між конкретними елементами нової економічної системи, процес інтеграції може відбуватись на трьох взаємопов'язаних рівнях, кожен з яких має характеристики, подані в таблиці 27.2.

Таблиця 27.2

Рівні взаємодії економічних систем у процесі економічної інтеграції

Процес інтеграції економічних систем		
Взаємопроникнення	Зрощування	Поглинання
відбувається на початкових етапах систем, які інтегруються, або різних рівнях економічного розвитку	відбувається на подібних або однакових рівнях економічного розвитку систем	відбувається на різних рівнях економічного розвитку систем
мікрорівень	макро- або мікрорівень	макрорівень
власні правила управління системою	формування загальних правил управління системами	система з більш слабкою економікою пристосовується або підпорядковується виробленим правилам більш економічно сильної системи

Продовження табл 27.2

тип інтеграції: «знизу-догори»	тип інтеграції: «зверху- донизу» або «знизу-догори»	тип інтеграції: «зверху-донизу»
форма інтеграції: зона вільної торгівлі та митний союз	форма інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок	форма інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний і валютний союз

Аналізуючи інтеграційні процеси крізь призму історичних та економічних подій, можна проаналізувати *еволюцію розвитку міжнародної економічної інтеграції*:

1) початкове економічне об'єднання народів і держав через зовнішню торгівлю;

2) створення та розпад колоніальних імперій, що репрезентують своєрідні економічні інтеграційні системи;

3) економічне об'єднання (власне інтеграція), коли суверенні держави створюють спільні ринки і міждержавні організації, а корпорації, фірми, підприємства вступають у стійку виробничу взаємодію на основі міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації і кооперації;

4) економічне зрощування (заклучна фаза), коли державні кордони стають непотрібними, а управління ведеться наддержавними органами.

На першому етапі (до середини XIX ст.) мав місце не тільки міжгалузевий поділ праці між країнами, але й елементи внутрішньогалузевого поділу праці.

На другому етапі (1850–1960 рр.) виникають міжнародні монополії та ТНК як різновид часткової інтеграції, а також злиття на рівні міжфірмових відносин.

На третьому етапі (з другої половини XX ст.) з'являються різні форми міжнародних господарських комплексів: зона вільної торгівлі, митний союз, економічні та валютні союзи та відповідні їм наддержавні структури як передвісники міжнародного економічного зрощування (четвертого етапу), в тому числі на основі формування міжнародної власності.

Таким чином, інтеграція є продукт ринкової економіки, наприклад, інтеграція на рівні окремих фірм можлива тільки за

наявності світових ринків тих чи інших товарів і послуг. Задля досягнення повної міжнародної економічної інтеграції необхідний найвищий ступінь інтернаціоналізації виробництва та обміну, тобто існування глобальних ринків товарів та послуг в межах глобальної економіки.

27.3. ЕФЕКТИ ТА ПОКАЗНИКИ ВИМІРЮВАННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Міжнародна економічна інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів ефектів – статичних і динамічних.

До *статичних ефектів інтеграції* належать економічні наслідки, що виявляються відразу після створення інтеграційного об'єднання. Це, перш за все, скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, ефект створення торгівлі й ефект відхилення торгівлі.

Ефект створення торгівлі полягає в тому, що після утворення інтеграційного об'єднання може виникнути ситуація, коли зарубіжний товар з країн об'єднання стає дешевшим від місцевого, і споживач купує імпортований товар замість вітчизняного. Виникає імпортований товарний потік, а отже, ефективніше використовуються ресурси інтеграційного об'єднання.

Ефект створення торгівлі виникає завдяки об'єднанню окремих національних ринків у єдиний ринок, що дозволяє суб'єктам господарювання збільшити обсяги та знизити середні витрати виробництва (*ефект масштабу виробництва*), а також через зростання конкуренції на цьому збільшеному ринку, яка ще більше підштовхує їх у цьому процесі. При цьому ефект масштабу (розширення торгівлі всередині інтеграційного об'єднання) може бути нівельований або навіть мати негативне значення через зростання конкуренції (добросовісної чи недобросовісної) з боку партнерів з інтеграційного

об'єднання. Ефект конкуренції вигідний для більш розвинених у технологічному відношенні економік країн.

Ефект відхилення торгівлі протилежний ефекту створення торгівлі. Він пов'язаний з усуненням торгових бар'єрів, внаслідок чого взаємний імпорт країн-учасниць стає дешевшим і витісняє товари місцевого виробництва та товари з третіх країн, що призводить до зміни структури торгівлі. Країни, що не увійшли до інтеграційного об'єднання, можуть ефективніше використовувати фактори виробництва, і ціна на товар буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного об'єднання. До утворення союзу споживачі купували цей вигідніший для них товар. Але після скасування імпортного мита всередині союзу та встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу вигіднішим стає придбання товару, виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари призведе до зникнення імпортного потоку з третіх країн.

Численні дослідження міжнародної економічної інтеграції показують, що в більшості випадків ефект відхилення торгівлі виникає, проте він перекривається ефектом створення торгівлі.

Але обидва згадані ефекти дозволяють розширювати масштаби національного виробництва для сукупного попиту країн-учасників інтеграційного процесу, підштовхують виробників до скорочення витрат і збільшення прибутку. По суті формування регіональних економічних угруповань веде до розвитку міжнародного поділу праці та розширення внутрішнього ринку кожної з країн-учасниць таких угруповань.

Динамічні ефекти – це економічні результати, що виникають поступово, вже після того, як інтеграція набере силу, на пізніших стадіях розвитку. Це, наприклад, конкурентна боротьба виробників країн об'єднання, що призводить до обмеження зростання цін, поліпшення якості товарів, створення і впровадження нових технологій.

До безперечних вигод інтеграції належать приплив іноземних інвестицій, доступ до технологій і ресурсів об'єднання, формування місткого спільного ринку, спільне вирішення складних соціальних проблем, захист від конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання тощо.

Разом з тим виникають також і негативні наслідки економічної інтеграції. Вони виявляються у:

- 1) перерозподілі ресурсів усередині угруповання на користь більш сильних партнерів;
- 2) можливості олігопольної змови ТНК країн-учасниць, що призводить до зростання цін;
- 3) дії ефекту втрат від збільшення масштабів виробництва при високому рівні його концентрації.

Існує ще два протилежні ефекти інтеграції – ефекти «відкритості» та «закритості».

Ефект «відкритості» – коли вільна торгівля в просторових рамках інтеграційного об'єднання призводить до того, що виробництво з більш високими реальними витратами переміщується в райони з відносно низькими реальними витратами.

Ефект «закритості» – відносне відділення простору інтеграційного об'єднання від решти світу призводить до того, що місцезнаходження виробництва з більш низькими реальними витратами зовні інтеграційного простору переміщається в місце з відносно високими витратами всередині інтеграційного об'єднання.

Оцінка наслідків інтеграції залежить від того, який з цих двох ефектів більше. На питання, за яких умов позитивні ефекти мають перевагу над негативними, може бути отримана теоретична відповідь, але обмежимося вказівкою на те, що, наприклад, в ЄС переважав ефект відкритості, що сприяло його поетапному розширенню й зниженню зовнішніх митних зборів.

Формування складних систем, якою є будь-яке інтеграційне об'єднання, як правило, супроводжується появою **синергетичного ефекту**, заснованого на тому, що ціле може мати особливі

властивості, які були відсутні у його складових. Синергетичний ефект виникає як результат реального об'єднання економік країн-учасниць в єдину економічну систему, коли кількісні ефекти створення та переорієнтації торгівлі товарами та ресурсами переростають в якісні ефекти формування нових порівняльних переваг.

Всі вищеперелічені ефекти інтеграції описують зміни, що відбуваються на ринку країн, що інтегруються, у взаємодії суб'єктів господарювання внаслідок зміни умов господарювання. Проте саме інтеграційне об'єднання не є результатом функціонування ринку і не виникає спонтанно під впливом сил ринкового саморегулювання. Інтеграційне об'єднання, навіть у найпростішій його формі, завжди є результатом зовнішньоекономічної політики держав-членів, результатом усвідомленої та цілеспрямованої діяльності в галузі міжнародних економічних відносин. Отже, вивчення ефектів міжнародної інтеграції буде не повним, якщо розглядати лише ринкову складову без урахування ефекту державної координації розвитку інтегрованих економік.

Тому перелічені ефекти необхідно доповнити ***ефектом узгодженої економічної політики*** держав-членів, який виражатиметься у підвищенні конкурентоспроможності національних виробників та економік країн-учасниць як усередині інтеграційного формування, так і на міжнародних ринках, за рахунок синхронізації координуючих та регулюючих дій держав-членів у часі та просторі шляхом встановлення раціональних зв'язків та обміну інформацією між ними, з метою найбільш оперативного та ефективного вирішення виникаючих протиріч.

Його результатом є зростання виробництва, доходів, зайнятості та експорту, підвищення конкурентоспроможності економік, формування умов для появи нових порівняльних переваг та їхньої реалізації за рахунок формування механізму усунення протиріч та розвитку співробітництва в діях суб'єктів держав-членів інтеграційного об'єднання.

З одного боку, узгодження економічної політики держав-членів, безсумнівно, сприяє більш ефективному прояву інших інтеграційних ефектів (особливо синергетичного), з іншого – утворює цілком самостійний ефект, що зумовлює іншу якість інтеграційної взаємодії через усвідомлене, цілеспрямоване та програмоване формування умов сучасних інвестицій, науково-технічних розробок, об'єднання зусиль щодо просування продукції на ринки третіх країн та вирішення інформаційно-логістичних питань, що призводить до підвищення конкурентоспроможності економік країн-учасниць загалом та національних виробників зокрема як усередині інтеграційного об'єднання, так і за його межами.

Цей ефект відрізняється від синергетичного тим, що останній виникає спонтанно (у разі формування відповідних умов) та його прояви малопередбачувані та некеровані. Ефект узгодженої економічної політики виникає внаслідок цілеспрямованої роботи держав-членів щодо формування та підтримки функціонування відповідного механізму державної координації економічного процесу.

Як і всі інші інтеграційні ефекти, ефект узгодженої економічної політики може бути позитивним (у разі побудови оптимальної та раціональної узгодженої економічної політики) та негативним (у разі, якщо економічні політики узгодити не вдасться або буде обрано неправильний орієнтир розвитку). Ефект узгодженої чи неузгодженої економічної політики присутній протягом усього існування інтеграційного об'єднання. Відсутність узгодженості у діях країн-членів призводить до негативного чи нульового ефекту.

Загальна характеристика економічних ефектів міжнародної економічної інтеграції наведена в табл. 27.3.

У межах глобальної економіки в цілому інтеграція повинна оцінюватися з точки зору того, чи вона є кроком на шляху до більшої свободи торгівлі або, навпаки, виявляється обмеженням на шляху торговельних потоків.

Таблиця 27.3

Загальна характеристика економічних ефектів
міжнародної економічної інтеграції

Ефект	Умови прояву	Механізм прояву	Результат дії
Ефект створення торгівлі	Розширення торгівлі в інтеграційному об'єднанні, скорочення адміністративних бар'єрів	Діяльність суб'єктів господарювання на спільному, більш ємному ринку підвищує віддачу від масштабів виробництва через зниження середніх витрат	Розвиток поділу праці і спеціалізації виробництва, укрупнення компаній, зниження витрат, посилення конкуренції
Ефект відхилення торгівлі	Усунення торговельних бар'єрів між країнами-партнерами	Заміщення товарів місцевого виробництва та імпорту із третіх країн товарами країн-партнерів	Зміна товарної та географічної структури торгівлі
Ефект «відкритості»	Скорочення адміністративних та торговельних бар'єрів між країнами-партнерами	Ресурси переміщуються в країни з кращими умовами господарювання	Раціональне використання сукупних ресурсів, розвиток поділу праці і спеціалізації виробництва у відповідності з порівняльними перевагами
Ефект «закритості»	Відносна закритість кордонів за рахунок встановлення торговельних бар'єрів для решти країн світу	Заміщення імпорту із третіх країн товарами країн-партнерів з відносно високими витратами	Зміна товарної та географічної структури торгівлі на користь товарів з більш високими витратами всупереч порівняльним перевагам
Синергетичний ефект	Наростання кількісних показників системи, переростання їх в якісні	Ціле набуває особливих рис, які відсутні у його складових підсистемах	Поява нових порівняльних переваг
Ефект узгодженої економічної політики	Цілеспрямована діяльність країн-партнерів, спрямована на досягнення спільних цілей	Координація дій держав-членів з метою оперативного та ефективного вирішення виникаючих протиріч	Формування умов для спільних інвестицій, науково-технічних розробок, об'єднання зусиль щодо просування продукції на ринки третіх країн, що призводить до підвищення конкурентоспроможності країн-партнерів

Для того, щоб оцінити, наскільки створення того чи іншого інтеграційного об'єднання відповідає інтересам глобальної економіки загалом, у 1990-х рр. Світовий банк сформулював низку критеріїв [10]:

- регіональні торгові угоди мають покривати всі галузі економіки без винятку;
- перехідний період не повинен перевищувати 10 років і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях;
- лібералізація торгівлі за умов режиму найбільшого сприяння (РНБ) має передувати чи супроводжувати утворення будь-якого нового інтеграційного угруповання, особливо якщо спочатку тарифи є високими;
- загальний митний тариф, який вводится в рамках митного союзу, не повинен перевищувати найнижчий тариф, який існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі, або навіть найнижчий тариф у межах РНБ;
- правила прийому нових членів до інтеграційних угод повинні бути дуже ліберальними і не перешкоджати їхньому розширенню;
- правила визначення країни походження товару мають бути прозорими і не бути знаряддям протекціонізму всередині угруповання; необхідний перехід до найрозвиненіших форм інтеграції, які є кращими перед менш розвиненими, оскільки забезпечують раціональніший розподіл та використання факторів виробництва;
- після створення інтеграційного угруповання антидемпінгові правила не повинні більше застосовуватися у відносинах між її членами, а у відносинах з третіми країнами мають бути встановлені чіткі правила їхнього застосування.

Кількісно інтенсивність та результативність інтеграції можна виміряти за допомогою набору простих макроекономічних індикаторів, які найчастіше характеризують групові об'єднання, виходячи з їхніх сукупних економічних потенціалів (статичні та динамічні величини ВВП та ВВП на душу населення); величини та динаміки взаємної торгівлі (частки внутрішньогрупової торгівлі у загальному торговому обороті); з обсягів інвестицій, що залучаються (загальні обсяги ПІІ).

Система показників оцінки економічної інтеграції представлена на рис. 27.1.

Показники торгівлі				
Показники динаміки	Країни	1. Експорт	2. Імпорт	3. Зовнішньоторговельний оборот
	Інтеграційного об'єднання	4. Динаміка експорту інтеграційного об'єднання	5. Динаміка імпорту інтеграційного об'єднання	6. Динаміка зовнішньої торгівлі інтеграційного об'єднання
	Зовнішні	7. Динаміка експорту до країн інтеграційного об'єднання	8. Динаміка імпорту з країн інтеграційного об'єднання	9. Динаміка зовнішньої торгівлі країни з країнами інтеграційного об'єднання 10. Динаміка міжнародної торгівлі країни (за світовим експортом)
Показники ступеня включеності	Країни	11. Частка експорту країни в експорті країн інтеграційного об'єднання	12. Частка імпорту країни в імпорті країн інтеграційного об'єднання	13. Частка інтеграційного об'єднання в зовнішньоторговельному обороті країни 14. Частка зовнішньої торгівлі країни в торгівлі інтеграційного об'єднання
	Інтеграційне об'єднання	15. Частка інтеграційного об'єднання в світовому експорті	16. Частка інтеграційного об'єднання в світовому імпорті	17. Частка інтеграційного об'єднання в зовнішньоторговельному обороті країни 18. Частка інтеграційного об'єднання в зовнішньоторговельному обороті країни
Показники інтенсивності торгівлі	Коефіцієнти	19. Індекс інтенсивності експорту	20. Індекс інтенсивності імпорту	21. Індекс інтенсивності торгівлі, загальний 22. Індекс інтенсивності міжкраїнової торгівлі

Рис. 27.1. Система показників оцінки економічної інтеграції

Слід враховувати і те, що економічні успіхи, досягнуті завдяки інтеграції, найчастіше оцінюються учасниками інтеграційного об'єднання у співвідношенні з можливими (втраченими) вигодами та втратами в рамках альтернативних групових чи двосторонніх міждержавних взаємодій.

Все це змушує звернутись до пошуку інших (додаткових) індикаторів, що дозволяють виміряти та оцінити ефективність діяльності та життєздатність окремих регіональних інтеграційних об'єднань. Як такі, ймовірно, можуть бути використані два важливі показники: стійкість і потенціал зростання.

Оскільки однією з визначальних (родових) рис регіоналізму є добровільність участі, стійкість регіонального об'єднання, що розуміється як загальна тривалість існування (активної діяльності) організації, є адекватним свідченням задоволеності її членів реальними або очікуваними вигодами, які забезпечуються відповідним інтеграційним об'єднанням щодо досягнення тих чи інших цілей.

При цьому слід мати на увазі, що сприйняття інтеграційного об'єднання як інструменту, що дозволяє вирішувати ті чи інші актуальні завдання, може ґрунтуватися не лише на його реальній результативності. Найчастіше воно спирається на оцінку «порівняльної результативності» у межах існуючих можливостей досягнення подібних результатів за допомогою індивідуальних зусиль чи в інших коаліціях. Інший показник – потенціал зростання, який розуміється як здатність розширення членського складу та кола питань (проблемних сфер), які охоплюються програмами колективної діяльності, у свою чергу вказує не лише на наявність деякого, достатнього для підтримки життєдіяльності створеного союзу, рівня задоволеності. Він також свідчить про готовність учасників до поширення співробітництва на нові сфери діяльності, у тому числі і на ті, щодо яких раніше згоди не було, та наявність явних переваг організованих колективних зусиль, які є очевидними, у тому числі й для тих, хто перебуває за межами формального членства.

27.4. ПОЗИТИВНІ ТА СУПЕРЕЧЛИВІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Інтеграційні об'єднання створюються з метою використання переваг сукупного ринку, створення сприятливих зовнішніх умов для національного розвитку, зміцнення міжнародних переговорних позицій країн, що беруть в них участь, з економічних, соціальних,

політичних, військових та інших питань. Саме тому наслідки міжнародної інтеграції можна характеризувати як з об'єктивної (зростання суспільного добробуту), так і з суб'єктивної (досягнення поставленої мети) точки зору.

Всі вони дуже різноманітні, по-різному проявляються в часі і на різних етапах інтеграційного процесу, різноспрямовані (можуть бути як позитивними, так і негативними), важко формалізуються і здебільшого мають якісний характер. Все це не дозволяє всебічно проаналізувати як переваги, так і недоліки інтеграційного процесу, тому їхній аналіз завжди носить умовний характер.

Основні класифікаційні характеристики інтеграційних процесів представлено в табл. 27.4.

У загальному вигляді до **наслідків міжнародної економічної інтеграції** відносять: формування єдиного ринку, зниження торгових витрат, перерозподіл торгових потоків, зміну обсягів та структури міжнародної торгівлі (усередині угруповання та з третіми країнами); перерозподіл інвестиційних потоків та активізацію міжнародного інвестування; поглиблення міжнародного поділу праці, структурні та технологічні зміни у виробничому секторі; зміну рівня цін та перетворення механізмів ціноутворення, зміну обсягів та структури споживання, формування нового конкурентного середовища, перетворення бар'єрів входження на галузеві ринки; зміну рівня зайнятості та заробітної плати, перетворення систем освіти та охорони здоров'я; проведення узгодженої економічної політики, зміну моделі та якості державного регулювання, політичної стратегії країни тощо.

В якості **позитивних наслідків** процесів інтеграції можна назвати:

- сприяння поглибленню спеціалізації та міжнародного поділу праці. Завдяки ефективнішому розподілу коштів та ресурсів підвищуються середній рівень життя та розширення життєвих перспектив населення (за більш низьких для цього витрат);
- економію на масштабах виробництва, що потенційно може призвести до скорочення витрат та зниження цін, а отже, до сталого економічного зростання;

Таблиця 27.4

Класифікація основних характеристик інтеграційних процесів

Ознаки	Характеристика
Організаційні форми	▪ зона вільної торгівлі; ▪ митний союз; ▪ загальний ринок; ▪ економічний союз; ▪ економічний і валютний союз
Ознаки	▪ взаємопроникнення й переплетення національних виробничих процесів; ▪ структурні зміни в економіці країн-учасниць; ▪ необхідність регулювання інтеграційних процесів
Рівні	▪ макроекономічний (інтеграція на державному рівні); ▪ мікроекономічний (міжфірмові об'єднання ТНК)
Переваги	▪ збільшення розмірів ринку (ефект масштабу виробництва); ▪ зростання конкуренції між країнами; ▪ забезпечення кращих умов торгівлі; ▪ розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури; ▪ розповсюдження новітніх технологій, зростання ефективності за рахунок поділу праці і спеціалізації
Недоліки	▪ в більш відсталих країнах відбувається відтік ресурсів (чинників виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів; ▪ олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, яка сприяє підвищенню цін на товари; ▪ ефект втрат від збільшення масштабів виробництва, можливе зниження рівня економічної безпеки країни
Напрями	▪ вертикальна інтеграція підприємств (об'єднання за технологічним ланцюжком: від постачальників до закупників); ▪ горизонтальна інтеграція підприємств (об'єднання підприємств однієї галузі); ▪ кругова інтеграція підприємств (об'єднання підприємств різних галузей заради зниження несистемних ризиків втрати прибутковості); ▪ інтеграція підприємств, що виготовляють доповнюючі один одного товари

- надприбутки від вільної торгівлі на взаємовигідних умовах, що задовольняють усі сторони;
- посилення конкуренції, що стимулює подальший розвиток нових технологій та їхнє поширення, яка призводить до того, що темпи

зростання прямих інвестицій набагато перевищують темпи зростання світової торгівлі;

- економічні вигоди, які за відносно менших витрат отримують від використання та впровадження нових рішень передового науково-технічного, технологічного та кваліфікаційного рівня провідних у відповідних галузях зарубіжних країн в інших країнах;
- підвищення продуктивності праці в результаті поширення передових технологій та раціоналізації виробництва;
- збільшення обсягів фінансових ресурсів, оскільки для інвесторів збільшується кількість ринків.

Крім того, можна відзначити й інші найбільш значущі *переваги* участі будь-яких країн в інтеграційних об'єднаннях:

- більш широкий доступ господарюючих суб'єктів до ресурсів: фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій, а також можливість виробляти продукцію у розрахунку на більш емний (регіональний) ринок;
- збільшення купівельної спроможності населення паралельно зростанню середньодушових доходів та зниження цін на товари;
- використання можливостей розвитку, що складаються в більш широкому інтеграційному ринковому середовищі;
- створення нового конкурентного середовища з високими бар'єрами входу на нього фірм інших країн, що не включені до угруповання;
- підвищення інвестиційної привабливості за рахунок об'єднання ринків, вільного переміщення чотирьох факторів, підвищення продуктивності та зростання доходів у кожній державі;
- отримання вищої ефективності управлінських рішень стосовно вирішення будь-яких проблем економічного розвитку за рахунок участі у розробці й реалізації цих рішень більшої кількості учасників.

Однак при цьому існують і негативні наслідки, потенційні проблеми та небезпеки інтеграції, які сприймаються та оцінюються по-різному не лише фахівцями та експертами, а й мешканцями різних країн і навіть представниками різних сфер всередині окремих країн.

Основні проблеми міжнародної економічної інтеграції полягають в наступному:

1. Нерівномірність розподілу виграшу в добробуті інтеграційного об'єднання, як правило, очевидна в межах окремих галузей, вікових та національних груп населення, регіонів країн, що інтегруються, через неоднакову можливість їхньої адаптації до нових умов розвитку.

2. Найбільш болючі наслідки інтеграції можуть відчуті на собі менш розвинені країни, які беруть участь у ній як постачальники сировини та виробників трудомісткої продукції (а деякі з них – постачальників деталей та вузлів для сучасної складної техніки). Ці країни опиняються у всебічній залежності від передових держав і мають доходи, по-перше, менші, по-друге, дуже нестабільні, що залежать від кон'юнктури світових ринків.

3. Інтеграція як «шок пропозиції» обумовлює деякі істотні витрати пристосування, а саме втрати людського (у вигляді безробіття або декваліфікації), фінансового і реального капіталу при зупинці виробництва, а також обмеження повноважень національної бюрократії, що викликає відповідну захисну реакцію.

4. Об'єднання в інтеграційне угруповання спричиняє порушення існуючих, економічних, а інколи й політичних відносин країн-учасниць з третіми країнами, погіршення добробуту для «решти світу», оскільки торгівля між інтеграційним простором і «зовнішнім світом» відносно скорочується. Проте можна чекати, що під впливом регіонального ефекту зростання усередині інтеграційного об'єднання ВВП, а також імпорт в інтеграційному просторі зростуть настільки, що навіть при зменшенні частки зовнішньої торгівлі з «рештою світу» її об'єм в абсолютному виразі залишиться на колишньому рівні або збільшиться.

5. Основною проблемою будь-якого інтеграційного процесу залишається часткова або повна відмова від самостійної національної економічної політики (конвергенція), і перш за все тоді, коли нові стандарти, норми і правила не відповідають уявленням про національні цінності. Як приклади таких цінностей можна навести норми захисту навколишнього середовища, темпи інфляції або нормативи виробничої безпеки. Рішення проблеми конвергенції стає однією з основних задач знов створених інститутів інтеграції.

Суперечливість інтеграції значною мірою базується на відмінностях інтересів сторін, на нерівнозначній здатності окремих ланок відтворювальних структур до участі в інтеграційному процесі. Досить легко інтеграційні процеси протікають у сферах ринкового (товарного) обороту, важче – у виробничій сфері.

В цілому, економічні переваги від інтеграції перебивають витрати і проблеми, які супроводжують будь-який інтеграційний процес, завдяки економічним перевагам лібералізації, яка має довгостроковий ефект, що доведено практикою сучасних інтеграційних угруповань.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Економічна інтеграція; форми інтеграції; ефекти економічної інтеграції; інтеграція економічних систем; ефекти міжнародної економічної інтеграції; показники оцінки міжнародної економічної інтеграції; переваги інтеграційного процесу; основні проблеми інтеграційного процесу; позитивні наслідки інтеграційного процесу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому сутність міжнародної економічної інтеграції?
2. Назвіть найважливіші форми регіональної економічної інтеграції.
3. Опишіть основні етапи інтеграції економічних систем.
4. Як впливає участь країни в регіональних інтеграційних угодах на її економіку?
5. Назвіть та схарактеризуйте передумови міжнародної економічної інтеграції.
6. Перелічте фактори, що зумовлюють розвиток міжнародної економічної інтеграції.
7. Назвіть найважливіші цілі міжнародної економічної інтеграції.
8. Вкажіть статичні та динамічні ефекти міжнародної економічної інтеграції.
9. Схарактеризуйте особливості синергетичного ефекту міжнародної економічної інтеграції.

10. У чому полягають найбільш значущі переваги та основні проблеми міжнародної економічної інтеграції?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Узгоджене скасування групою країн національних митних тарифів і запровадження загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн – це:

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) економічний союз;
- г) преференційна торгова угода.

2. Початкова стадія регіонального інтеграційного процесу:

- а) зона преференційної торгівлі;
- б) вільний торговельний простір;
- в) спільний ринок;
- г) економічний союз.

3. Форма угоди, за якою її учасники домовляються про зняття митних тарифів і квот у торговельних відносинах між собою, – це:

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) економічний союз;
- г) преференційна торгова угода.

4. Головною рисою митного союзу є:

- а) усунення обмежень на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони;
- б) спільна торговельна політика по відношенню до країн, що не входять до митного союзу;
- в) країни-учасниці митного союзу повинні використовувати спільну валюту;
- г) відсутність обмежень на торгівлю серед країн-учасниць.

5. Угода між двома та більше країнами про надання одна одній певних преференцій, переваг у вигляді зниження податків, мит, звільнення від платежів, надання вигідних кредитів перед третіми країнами, які не беруть участь у цій угоді, – це:

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) економічний союз;
- г) преференційна торгова угода.

6. Формою міжнародної економічної інтеграції є:

- а) вільна економічна зона;
- б) офшорна зона;
- в) зона вільної торгівлі;
- г) вільна торговельна зона.

7. Угода, коли у межах інтеграційного угруповання проводиться погоджена політика: сільськогосподарська, промислова, енергетична, транспортна, соціальна, науково-технічна та регіональна, – це:

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) економічний союз;
- г) преференційна торгова угода.

8. Яка з форм економічної інтеграції передбачає відмову від більшості суверенних прав?

- а) валютний союз;
- б) економічний союз;
- в) зона вільної торгівлі;
- г) економічний та валютний союз.

9. Економічні результати, що виникають поступово, вже після того, як інтеграція набере силу, на пізніших стадіях розвитку, – це:

- а) статичні ефекти;
- б) динамічні ефекти;

- в) синергетичні ефекти;
- г) ефекти узгодженої економічної політики.

10. Економічні наслідки, що виявляються відразу після створення інтеграційного об'єднання, – це:

- а) статичні ефекти;
- б) динамічні ефекти;
- в) синергетичні ефекти;
- г) ефекти узгодженої економічної політики.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна економіка : навч. посіб. / За заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено. – Харків : ХНУМГ, 2020. – 262 с.
2. Нова світова економіка: менеджмент, технології, стратегії : навч. посіб. / Т. О. Зінчук, Н. М. Куцмус, О. Д. Ковальчук та ін. – К. : ЦУЛ, 2021. – 372 с.
3. Рогач О. І., Намонюк В. Є., Підчоса О. В. Глобальна економіка : навч. посіб. – Київ : ІМВ КНУ, 2020. – 171 с.
4. Світова економіка : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. – К. : ЦУЛ, 2019. – 328 с.
5. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За заг. ред. Т. В. Шталь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 239 с.
6. Сучасна міжнародна економіка : підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Дніпро : Економіка, 2019. – 386 с.
7. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика : підручник. – К. : Либідь, 2019. – 958 с.
8. Balassa B. The Theory of Economic Integration. URL : <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9780203805183/theory-economic-integration-routledge-revivals-bela-balassa>
9. Key statistics and trends in trade policy 2022 – UNCTAD. URL : https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2023d2_en.pdf
10. Regional Integration – The World Bank. URL : <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration>

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 28.1. Сучасні тенденції розвитку інтеграційних процесів у глобальній економіці*
- 28.2. Зони вільної торгівлі. Митні союзи. Спільні ринки. Економічні союзи. Економічні та валютні союзи*
- 28.3. ЄС як економічний, валютний та політичний союз*
- 28.4. Неформальні регіональні об'єднання країн*

28.1. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Період кінця XX – початку XXI століть ознаменувався зростанням інтенсивності інтеграційних процесів, масштабним розширенням ЄС, розвитком регіональної інтеграційної співпраці у Північній та Південній Америці, Південно-Східній Азії та Африці. Одночасно з кількісними змінами в інтеграційному процесі відбувалися і суттєві якісні зрушення, що спричинили модифікацію умов, принципів, мотивації, форм інтегрування країн.

Ці зміни призвели до появи нових ***тенденцій розвитку міжнародної економічної інтеграції*** – розширення та поглиблення інтеграційного співробітництва, ускладнення змісту інтеграційних угод, а саме:

1). Традиційні формати регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, економічний і валютний союз) доповнилися трьома новими

композиціями – зоною вільної торгівлі плюс, єдиним ринком, загальним економічним простором.

«Зона вільної торгівлі плюс, ЗВТ+» передбачає лібералізацію не лише торгівлі товарами, а й інших сфер економічного співробітництва (торгівля послугами, обмін інвестиціями та робочою силою, питання охорони інтелектуальної власності, гармонізація конкурентної політики та технічного співробітництва тощо). Прикладами інтеграційних угруповань, заснованих на принципі ЗВТ+, сьогодні є Угода про вільну торгівлю між США, Мексикою та Канадою (United States–Mexico–Canada Agreement, USMCA), Європейська асоціація вільної торгівлі (European Free Trade Association, EFTA) тощо.

«Єдиний ринок» як проміжний етап між спільним ринком та економічним і валютним союзом, що означає усунення адміністративних, технічних та податкових бар'єрів на шляху вільного руху товарів, осіб, послуг та капіталів (так звані «чотири свободи»).

«Загальний економічний простір», що характеризується відпору політичною надбудовою, єдиною валютою, тенденціями конфедеративного устрою. Прикладом створення як єдиного ринку, так і загального економічного простору у світі наразі є Європейський Союз.

2). У сучасних умовах розглядати інтеграцію слід не стільки як процес зближення, зрощування, а як створення державою умов для підвищення ефективності функціонування національних економік за рахунок їхнього зближення, взаємодії, зрощування.

В результаті міжнародної економічної інтеграції з'являються нові різноманітні форми господарювання, що дозволяють перетворити реальних та потенційних конкурентів на партнерів, з якими можна погоджувати заходи щодо реалізації економічних та соціальних програм, у повному обсязі вирішувати завдання, які неможливо виконати без об'єднання та інтеграції зусиль і ресурсів кількох країн.

Ці нові форми господарювання у своєму розвитку підпорядковуються загальним економічним законам та власної внутрішньої логіки, що полягає в усуненні протиріч різного характеру всередині національних економік, між національними економіками та

інтеграційним угрупованням і, нарешті, між національними економіками, угрупованням загалом та третіми країнами.

Тому зростання чисельності інтеграційних утворень та кількості їхніх членів, яке ми спостерігаємо в глобальній економіці нині, можна розцінювати як захисну реакцію країн, чиї національні економіки та промислові комплекси зазнають втрат від узгодженої зовнішньоекономічної політики країн-контрагентів, які вже об'єдналися між собою.

Водночас слід відзначити, що економічна ефективність багатьох інтеграційних об'єднань через слабку координованість їхніх дій поки невисока.

3). Еволюція інтеграційних процесів в умовах глобальної економіки, зміна уявлень про рушійні сили інтеграційного процесу та умов, в яких здійснюється політико-економічна взаємодія між країнами, призвели до кардинальної зміни поглядів на механізми інтеграції.

У даний час можна виділити три групи механізмів міжнародної економічної інтеграції, що мають основне значення для її розвитку:

- наднаціональні механізми інтеграції;
- міждержавні механізми, спрямовані на сприяння інтеграційному процесу;
- недержавні механізми інтеграції, ініційовані бізнес-структурами країн, що інтегруються.

На практиці кожна з цих груп включає значну кількість певних інструментів, внаслідок чого діючі регулятивні механізми інтеграції формують складну різнорівневу мережеву структуру, у формуванні та функціонуванні якої беруть участь різні державні та недержавні фактори. При цьому, з огляду на тенденцію до зниження загального рівня бар'єрів на шляху транскордонного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили в сучасному світі, роль наднаціональних регулятивних механізмів інтеграції за останні десятиліття дещо знизилася, тоді як значення міждержавних та недержавних механізмів зрощування економік, навпаки, зросло.

4). Нормальне функціонування сучасних інтеграційних об'єднань неможливе без розвитку їхніх інституційних засад, правових і стандартів, що також відрізняє сучасну міжнародну економічну інтеграцію. Практика високорозвинених інтеграційних угруповань показує об'єктивну необхідність створення спільних інститутів управління та координації, що регулюють інтеграційні процеси та господарську взаємодію суб'єктів інтеграційного блоку, зближення національних законодавств, норм, технічних регламентів та стандартів країн-учасниць.

При цьому при поглибленні рівня інтеграції вже існуючого інтеграційного об'єднання паралельно відбувається інтеграція у сфері політики, створюються спільні інститути – наднаціональні органи контролю та управління, яким країни-учасниці передають частину своїх національних компетенцій, а при утворенні нових інтеграційних угруповань, як правило, країни-учасниці обмежуються саме функціонуванням спільних інститутів управління та координації в соціально-економічній сфері.

З цієї точки зору, умовно можна розділити створення інтеграційних утворень за географічним критерієм на *«європейський»*, заснований на чіткій інституційній структурі, з розвиненими наднаціональними механізмами та обов'язковістю рішень, та *«азійський»*, з вибірковою участю у співпраці, за відсутності наднаціональних інститутів, з розширеними сферами дій стандартних щаблів інтеграції, коли інтеграція розвивається у більш м'якій формі, виявляючись в основному на мікроекономічному рівні.

5). Якщо проводити класифікацію з урахуванням визначення рушійних сил сучасних інтеграційних процесів, можна виділити моделі формальної і неформальної інтеграції.

Формальна інтеграція – це результат навмисних політичних дій, що включає створення наднаціональних норм та інститутів, уніфікацію економічної політики, національних органів чи законодавства.

Як правило, формальна інтеграція передбачає послідовне проходження основних щаблів інтеграційної взаємодії та, що

важливо, близький – і досить високий – рівень економічного розвитку держав-членів, що дозволяє їм, з одного боку, виробляти спільні відповіді на загальні виклики, а з іншого – забезпечувати високий рівень торговельно-інвестиційної взаємодії усередині блоку.

Неформальна інтеграція відноситься до процесу, що має ефективні наслідки без офіційного авторитетного втручання. Саме створені інститути виступають тими критеріями, на основі яких проводиться розмежування між формальною та неформальною інтеграцією.

Формальна інтеграція не завжди передуює неформальній, у деяких ситуаціях співпраця недержавних суб'єктів також може створити передумови для поглиблення процесу формальної інтеграції. У разі формальної інтеграції держава стоїть на чолі процесу, тоді як за неформальної домінують недержавні актори. В результаті комбінації різних характеристик та форм інтеграції види інтеграційних процесів істотно розрізняються між собою. Наприклад, останнім етапом формальної економічної інтеграції може бути створення валютного союзу, але в неформальній сфері суб'єкти приватного сектору можуть будувати ще більш тісніші коопераційні зв'язки між собою, не утворюючи подібних союзів.

Необхідно відзначити, що в реальності не можна виділити об'єднання, які мають ознаки лише формальної інтеграції, як неможливо вказати і регіональні угруповання, в яких неформальна інтеграція не знайшла б підкріплення хоча б в одному міждержавному договорі.

Головною метою більшості неформальних інтеграційних процесів у світі є створення єдиного простору, який передбачає наявність як економічних, так і соціокультурних зв'язків і навіть загальну безпекову політику регіону без обов'язкового створення наднаціонального рівня регулювання та численних псевдоінтеграційних структур, які забезпечують лише мінімальну ліквідацію бар'єрів на шляху торгівлі та руху чинників виробництва, як це загальноприйнято серед формальних інтеграційних об'єднань. При

ефективній неформальній інтеграції вибудовується взаємоприйнятний всім країнам-учасникам механізм регулювання вільного переміщення товарів, послуг, праці та капіталу, що призводить до отримання максимальної віддачі від мобілізації всіх видів ресурсів і перерозподілу доходів при одночасному збереженні певної міри суверенітету країн, що беруть в них участь.

28.2. ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ. МИТНІ СОЮЗИ. СПІЛЬНІ РИНКИ. ЕКОНОМІЧНІ СОЮЗИ. ЕКОНОМІЧНІ ТА ВАЛЮТНІ СОЮЗИ

Зони вільної торгівлі

Наразі у світі існує понад 600 зон вільної торгівлі, що знаходяться у 135 країнах. Найзначущими з них є USMCA, АРЕС, АФТА та ТРР-11.

Зона вільної торгівлі між США, Мексикою та Канадою (United States–Mexico–Canada Agreement, USMCA) є найбільшою у світі за розміром торговельного обороту. Угода між США, Мексикою та Канадою набула чинності 1 липня 2020 року та замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (NAFTA), що діяла з 1994 року. Угода передбачає поетапну ліквідацію митних тарифів та нетарифних бар'єрів як для промислових, так і для сільськогосподарських товарів, захист прав інтелектуальної власності, вироблення загальних правил для інвестицій, лібералізацію торгівлі послугами та створення ефективного механізму для вирішення торгових спорів між країнами-учасниками, що має сприятливо позначитися на їхній економічній активності. За результатами 2021 року USMCA охоплює країни із загальною кількістю населення понад 500 млн осіб, а сукупний ВВП становить близько 26 трлн дол. США [22].

У табл. 28.1 представлено розподіл внутрішньорегіональної торгівлі товарами та послугами між країнами-учасниками.

Таблиця 28.1

Розподіл внутрішньорегіональної торгівлі товарами та послугами між країнами-учасницями USMCA, 2021

Країна	Обсяг внутрішньорегіональної торгівлі в межах USMCA, млн дол. США	Частка внутрішньорегіональної торгівлі в межах USMCA, %
США	1 197 363,00	48,54
Мексика	602 969,00	24,44
Канада	666 366,00	27,01

Джерело: [22].

Загалом на ці країни припадає 17 % світового ВВП та 11 % зростання світового ВВП за останні 20 років (2011–2021 рр.) [22].

На рис. 28.1 представлено динаміку загальної торгівлі товарами та послугами між країнами-учасницями USMCA за 20 років.

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, АТЕС (*Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC*) – форум у складі 21 країни Азії та Америки, які мають вихід до Тихого океану: Австралія, Бруней, В'єтнам, Гонконг, Індонезія, Канада, КНР, Республіка Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі та Японія.

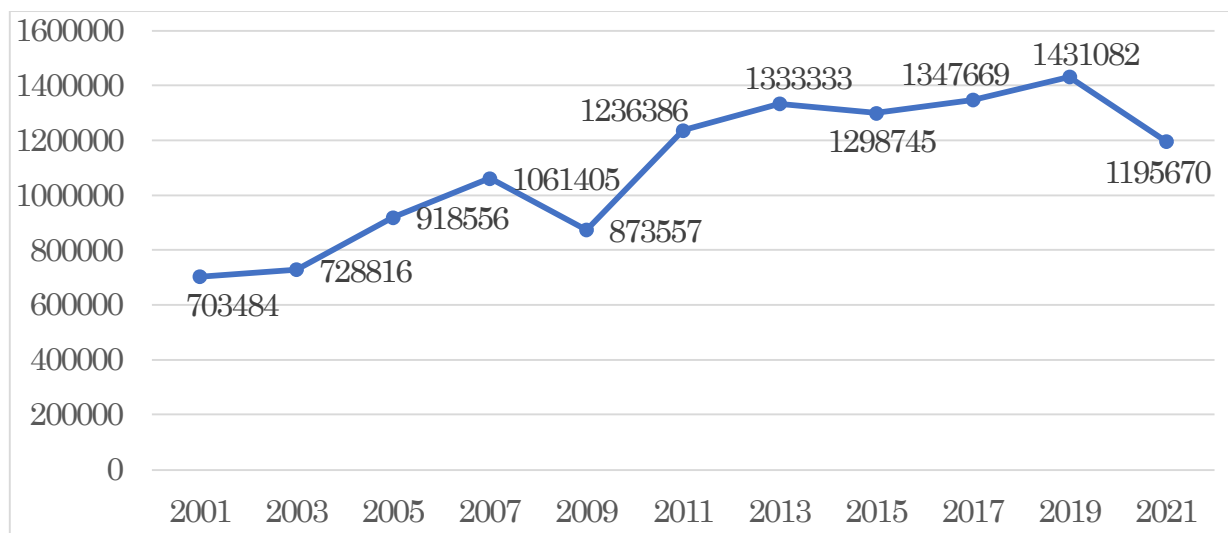


Рис. 28.1. Динаміка загальної торгівлі товарами та послугами між країнами-учасницями USMCA, млн дол. США [22]

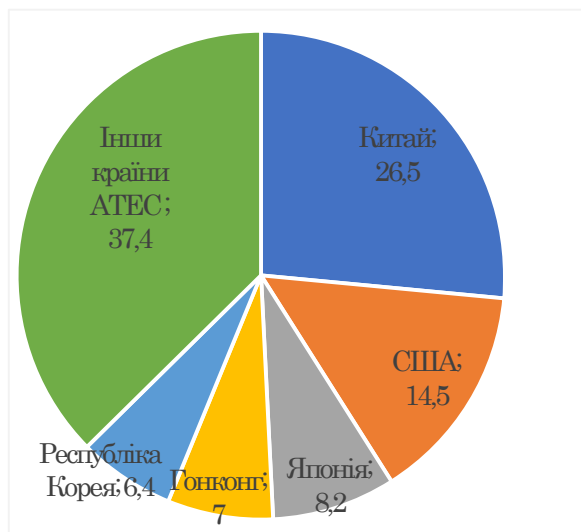


Рис. 28.2. Частка країн АТЕС у внутрішньорегіональному експорті, 2021, % [3]

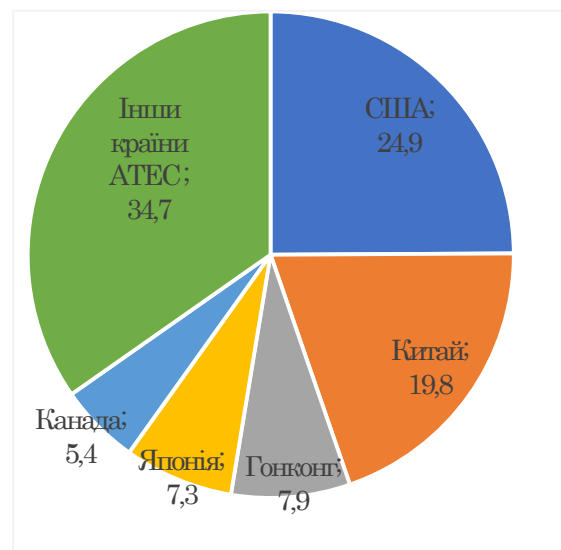


Рис. 28.3. Частка країн АТЕС у внутрішньорегіональному імпорті, 2021, % [3]

АТЕС створено для побудови системи вільної торгівлі та лібералізації інвестиційного режиму з метою підвищення економічного зростання, процвітання в регіоні та зміцнення азіатсько-тихоокеанського співтовариства. У 2021 році в економіках, що беруть участь у цьому об'єднанні, проживало близько 40 % світового населення, на цей регіон припадало 48 % світової торгівлі товарами та комерційними послугами і 62 % світового номінального ВВП [3].

При цьому обсяги внутрішньорегіональної торгівлі товарами та послугами між країнами АТЕС розподіляються нерівномірно: тільки на Китай та США у 2021 р. припадало 40,9 % внутрішньорегіонального експорту і 44,7 % внутрішньорегіонального імпорту АТЕС (рис. 28.2 та 28.3).

Зона вільної торгівлі ASEAN (ASEAN Free Trade Area, AFTA) являє собою угоду про торговельний блок Асоціації держав Південно-Східної Азії (Association of South East Asian Nations, ASEAN), що підтримує внутрішньорегіональну торгівлю та виробництво в усіх 10-ти країнах блоку (Бруней-Даруссалам, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд) і сприяє економічній інтеграції з регіональними та міжнародними

союзниками. Одна із найбільших зон вільної торгівлі у світі. У 2021 році загальний ВВП збільшився до 3,3 трлн дол. США, а кількість населення – до 660 млн осіб [4].

На рис. 28.4 представлено частку країн АФТА у внутрішньо-регіональній торгівлі товарами.

1 січня 2022 року вступила в силу угода про зону вільної торгівлі у формі Всеосяжного регіонального економічного партнерства між десяткою країн АСЕАН та Китаєм, Японією, Південною Кореєю, Австралією та Новою Зеландією, що призвело до утворення найбільшої у світі зони вільної торгівлі за участю 15 країн, яка охоплює 2,3 млрд осіб, або 30 % населення світу, на частку якої у сукупності припадає 30 % світового ВВП, понад чверті світової торгівлі товарами та послугами та 31 % світових ПП [23].

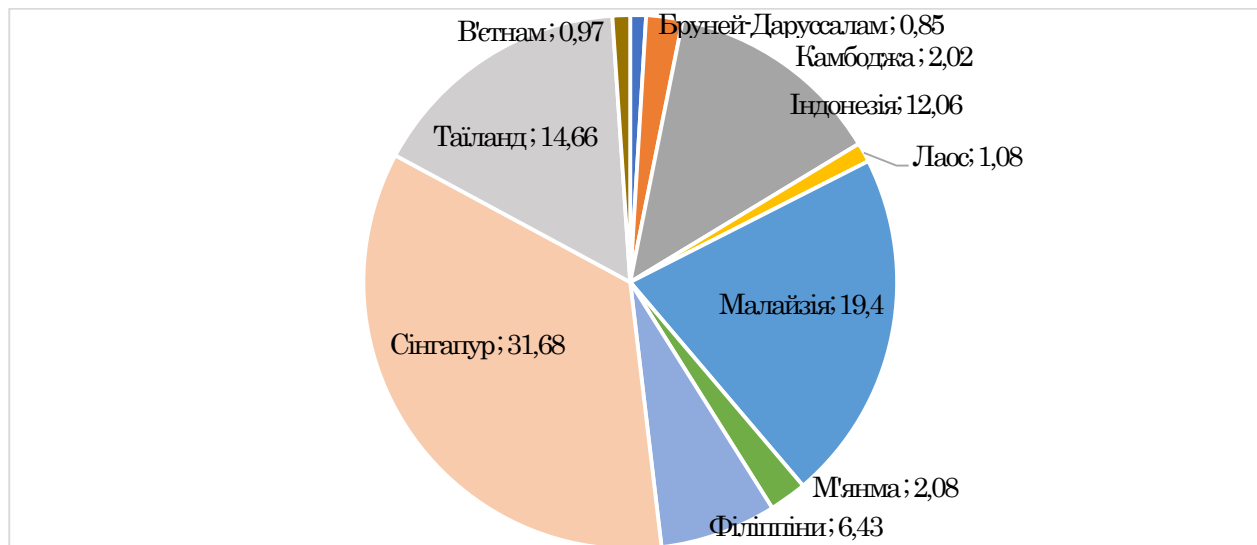


Рис. 28.4. Частка країн АФТА у внутрішньорегіональній торгівлі товарами, 2021, % [4]

Всеосяжна та прогресивна угода про Транстихоокеанське партнерство, ТТП (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP або TPP-11) – зона вільної торгівлі між Австралією, Брунеєм, Канадою, Чилі, Японією, Малайзією, Мексикою, Новою Зеландією, Перу, Сінгапуром і В'єтнамом, що виникла на основі Транстихоокеанського партнерства, яке так і не запрацювало через відмову від участі в ньому США. Офіційно подали

заявки на приєднання до ТТП Велика Британія, Китай, Тайвань, Еквадор, Коста-Ріка, Уругвай, Україна.

У 2021 році в одинадцяти економіках, що беруть участь у цьому об'єднанні, проживало 6,6 % населення світу (514 млн осіб), на цей регіон припадало 12,1 % світового ВВП, що становило приблизно 11,8 трлн дол. США, і 14,2 % світової торгівлі товарами та комерційними послугами [8].

Митні союзи

Сьогодні у світі нараховується біля десяти митних союзів. Найзначущими з них є MERCOSUR, SACU, ACN, ECCAS.

Південноамериканський спільний ринок, МЕРКОСУР (ісп. *Mercado Común del Sur, MERCOSUR*) – угода між Аргентиною, Бразилією, Парагваєм та Уругваєм про створення єдиного ринку для Латинської Америки, що має сприяти розвитку вільної торгівлі та переміщенню товарів, людей та валюти, за темпами розвитку переважає всі інші подібні об'єднання. Асоційованими членами є Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Гайана, Перу та Сурінам. В даний час об'єднання обмежується митним союзом, усередині якого діє ЗВТ та загальна торгова політика між країнами.

У 2022 році охоплював територію 12 млн км² з населенням 270 млн осіб і загальним ВВП 5,1 трлн дол. США. Це майже 60 % території Латинської Америки, 46 % її мешканців та близько 50 % ВВП. Частка у світовому експорті – 1,8 %. Наразі це п'ята за потужністю економіка у світі. Підписання угоди про вільну торгівлю з Ізраїлем, Єгиптом, Японією та ЄС ще більше посилює його позиції [15].

Південноафриканський митний союз (*Southern African Customs Union, SACU*) вважається найстарішим у світі митним союзом. Історія його створення сягає 1889 року, перший договір було підписано 1910 року. В даний час до митного союзу входять ПАР, Ботсвана, Лесото, Намібія та Есватіні. Крім загального зовнішнього тарифу та вільного руху товарів усередині союзу діє єдина формула розподілу доходів від збору митних та акцизних мит. Центром тяжіння інтеграційного угруповання виступає ПАР, на яку орієнтований майже весь торговий потік інших чотирьох країн.

У 2021 році загальний ВВП збільшився до 6,8 млн дол. США, а кількість населення – до 68,9 млн осіб. Частка союзу у світовій торгівлі – приблизно 0,5 %, причому більше ніж 70 % внутрішньо-регіональної торгівлі припадає на ПАР. Найбільшими торговельними партнерами є країни ЄС, Китай, США, Індія та Саудівська Аравія [18].

Андська співдружність націй, АСН (*Andean Community of Nations, ACN*) – об'єднання країн Латинської Америки: Болівії, Колумбії, Еквадору та Перу. Чилі, Аргентина, Бразилія, Парагвай та Уругвай є асоційованими членами. У 1994 році досягли угоди про спільний зовнішній тариф, який охоплює 90 % імпорту.

У 2021 році населення об'єднання складало понад 120 млн осіб, сукупний ВВП становив близько 800 млрд дол. США. Внутрішньо-регіональний експорт зріс до 9,7 млрд дол. США, частка спільноти у світовому експорті становила 0,7 %. При цьому на торгівлю один з одним припадало лише 7,5 % експорту учасників спільноти [1].

Економічне співтовариство держав Центральної Африки (*Economic Community of Central African States, ECCAS*) налічує 10 держав-членів, а саме Анголу, Бурунді, Габон, Демократичну Республіку Конго, Камерун, Республіку Конго, Руанду, Сан-Томе та Принсіпі, Центральноафриканську Республіку, Чад та Екваторіальну Гвінею. Його площа становить 6640600 км², а населення оцінюється в 150 млн осіб. Експорт вуглеводнів складає 41 % ВВП і домінує в економіці регіону, за ним йдуть лісове господарство та гірничодобувна промисловість, а також агропромисловість, зосереджена на переробці бавовни, кави, какао, каучуку. Більшість країн-членів залишаються нетто-експортерами нафти.

У 2021 році внутрішньорегіональний експорт збільшився до 405 млн дол. США. При цьому його частка у загальному експорті країн знизилася з 2,3 до 0,8 %. Частка ECCAS у світовому експорті – 0,3 % [7].

Спільні ринки

Серед найбільших у світі спільних ринків – GCC, CARICOM, COMESA, SACM.

Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (Gulf Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, GCC) об'єднує шість арабських газо- та нафтовидобувних країн, близьких за релігійними, етнічними, політичними та соціально-економічними критеріями: Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівську Аравію та ОАЕ. Зазначені країни запустили процес об'єднання ринків на початку 2008 р., який було завершено у 2015 році. В результаті громадяни держав отримали:

- рівні права у сфері працевлаштування;
- свободу переміщення між країнами;
- вільний доступ до соціального страхування та пенсійного забезпечення;
- декларацію про вільне переміщення капіталу, зокрема рівні права на розпорядження нерухомістю;
- вільний доступ до освіти, охорони здоров'я та інших соціальних послуг у всіх державах-членах.

Держави Перської затоки контролюють понад 40 % світових запасів нафти та 20 % газу. Саудівська Аравія, перевершуючи інші країни за територією, населенням, запасами нафти та промисловим потенціалом, відіграє у союзі лідируючу роль.

У 2021 р. сукупний ВВП країн-членів оцінювався у 3,7 трлн дол. США, населення – близько 57,5 млн осіб, внутрішньорегіональна торгівля зросла до 32,7 млрд дол. США, а у світовому експорті частка Ради збільшилася до 4,3 % [20].

Карибське співтовариство та спільний ринок (Caribbean Community and Common Market, CARICOM) є одним із найстаріших інтеграційних об'єднань Латинської Америки, створених у 1960–1970-х рр., наразі включає п'ятнадцять країн, що розвиваються, в Карибському басейні, які об'єдналися, щоб сформувати економічне та політичне співтовариство, яке формує спільну політику для регіону та стимулює економічне зростання та торгівлю.

У 2020 році сукупний економічний потенціал країн CARICOM дорівнював 86332 млн дол. США, чисельність населення – 20,3 млн осіб, розмір території – близько 56 тис. км². Сукупний експорт становив 30 млрд дол. США, питома вага взаємного експорту у сукупному експорті

інтеграційного об'єднання зросла до 14,1 %. Частка об'єднання у світовому експорті – 0,2 %. У внутрішньорегіональному експорті переважає роль однієї країни – Тринідаду і Тобаго, на частку якої припадає 83,9 %, далі йдуть Барбадос – 5,2 % і Гайана – 4,3 % [2].

Спільний ринок Східної та Південної Африки (*Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA*) – регіональне інтеграційне об'єднання, членами якого є 21 держава Африки. У межах об'єднання діють 12 комітетів, які займаються питаннями співробітництва в різних галузях, створено також кілька спеціалізованих інститутів: Банк торгівлі та розвитку, Клірингова палата, Асоціація комерційних банків, Інститут шкіряного виробництва, Центр металургійних технологій, Бізнес-асоціація Східної та Південної Африки, Африканська агенція зі страхування торгових операцій тощо.

У 2021 році загальний розмір території країн-членів – 12 тис. км² (майже дві третини африканського континенту), населення – близько 600 млн осіб, сукупний ВВП країн-членів оцінювався у 966,5 млн дол. США. Загальний експорт країн-членів збільшився до 156,5 млн дол. США, в якому частка внутрішньорегіонального експорту складала 8,1 %, загальний імпорт – до 227,5 млн дол. США, в якому частка внутрішньорегіонального імпорту складала 7,1 % [12].

Спільний ринок держав Центральної Америки (*The Central American Common Market, CACM*) – організація країн Центральної Америки, створена з метою поступового об'єднання національних господарств країн-учасниць – Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа та Коста-Ріка – в єдиний «спільний ринок». Інтеграція розвивається повільно. Інтегруються передусім галузі промисловості, якими можливе самозабезпечення у межах об'єднання. Створено систему взаємних розрахунків з урахуванням загальної розрахункової валюти – центральноамериканське песо (запроваджено з 1962 р.). Для фінансування проєктів у межах об'єднання створено Центральноамериканський банк економічної інтеграції та Центральноамериканський фонд валютної стабілізації, функціонують Центральноамериканська розрахункова палата та Центральноамериканський інститут з промислових технологій.

У 2021 році загальна площа країн об'єднання – 422,5 тис. км², населення – більше 42 млн осіб, частка у світовому експорті становила близько 0,2 %. Внутрішньорегіональний експорт збільшився до 6,7 млрд дол. США [19].

Економічні союзи

Серед найбільших у світі економічних союзів – ЕАЕУ та ЕАС.

Євразійський економічний союз (*Eurasian Economic Union, EAEU*) – економічний союз пострадянських держав, що розташовані в Євразії: Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизстану та Вірменії. Розпочав свою діяльність у січні 2015 року. ЕАЕУ заохочує вільний рух товарів та послуг та передбачає єдину політику в макроекономічній сфері, транспорті, промисловості та сільському господарстві, енергетиці, зовнішній торгівлі та інвестиціях, митниці, технічному регулюванні, конкуренції та антимонопольному регулюванні. У майбутньому передбачені положення про єдину валюту та більшу інтеграцію. Угрупування діє через наднаціональні та міждержавні інститути. Вища Євразійська економічна рада є найвищим органом Союзу, до складу якого входять глави держав-членів. Другий рівень міжурядових інститутів представлений Євразійською міжурядовою радою (у складі глав урядів держав-членів). Поточна робота Союзу здійснюється через Євразійську економічну комісію, виконавчий орган Союзу. Також існує судовий орган – Суд Союзу.

У 2021 році мав інтегрований єдиний ринок із населенням 184 млн осіб та ВВП понад 2,4 трлн дол. США [9].

Східноафриканське співтовариство (*East African Community, EAC*) – регіональна організація, що включає сім східноафриканських країн (Бурунді, Кенія, Руанда, Танзанія, Уганда, Південний Судан і Демократична Республіка Конго). Засноване у 1967 році, припинило існування у 1977 році та було офіційно відроджено 7 липня 2000 року. У 2008 році після переговорів із Співтовариством розвитку Півдня Африки (CADC) та Спільним ринком Східної та Південної Африки (COMESA) ЕАС погодився розширити зону вільної торгівлі та включити держави-члени всіх трьох співтовариств.

ЕАС є одним із стовпів **Африканського економічного співтовариства** (*African Economic Community, AEC*) – організації, що створює основи для взаємного економічного розвитку серед більшості африканських держав, заявленими цілями якого є створення зони вільної торгівлі, митного союзу, єдиного ринку, центрального банку і єдиної валюти, тобто створення економічного і валютного союзу африканських держав.

ЕАС є потенційним попередником для створення **Східноафриканської Федерації** (*East African Federation, EAF*) – політичного об'єднання, що пропонується, країн-членів Східноафриканського співтовариства в єдину суверенну державу.

З 2010 року в межах ЕАС запрацював спільний ринок товарів, праці та капіталу, до 2027 року планується введення в дію єдиної валюти – Східноафриканського шилінгу та утворення Східноафриканського валютного інституту. У 2021 році загальна площа країн-членів дорівнювала 4,8 млн км², населення – близько 264 млн осіб, сукупний номінальний ВВП – 305 млрд дол. США, експорт усередині блоку становив 2,6 млрд дол. США, або 17,6 % від загального експорту семи держав. Понад 50 % загального обсягу товарообігу забезпечує Кенія. Частка спільноти у світовому експорті – близько 0,1 % [17].

Економічні та валютні союзи

Серед найбільших у світі економічних та валютних союзів – OECS та WAEMU.

Організація східнокарибських держав (*Organisation of Eastern Caribbean States, OECS*) – економічний та валютний союз країн Карибського басейну, членами якої є одинадцять островів (включаючи асоційованих членів), що утворюють майже безперервний архіпелаг у східній частині Карибського моря. Організація працює у всіх програмних галузях та у всіх державах-членах задля консолідації єдиного економічного простору з метою прискорення економічного зростання, соціальної інтеграції та захисту навколишнього середовища. Дане угруповання управляє економічним союзом у межах більшого економічного союзу CARICOM.

Вісім членів діють як валютний союз – **Східно-карибський валютний союз** (*Eastern Caribbean Currency Union, ECCU*), який

використовує східно-карибський долар. Операції з валютою здійснюються через Східно-карибський центральний банк, який має виняткове право випуску банкнот і монет на території держав-членів.

Сумарне населення країн на 2021 рік – близько 1,5 млн осіб, площа – понад 6 тис. км², сукупний ВВП – понад 30 млн дол. США [16].

Західноафриканський економічний та валютний союз (*The West African Economic and Monetary Union, WAEMU*) – економічний та валютний союз країн Західної Африки. Державами-членами є Бенін, Буркіна-Фасо, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал та Того.

Основною метою Союзу є координація економічної політики країн-учасниць, створення в рамках союзу умов для вільного переміщення товарів, капіталу та трудових ресурсів, здійснення єдиної митної політики щодо третіх країн, гармонізація законодавчих норм. У рамках Союзу використовується загальна валюта – західноафриканський франк – грошова одиниця восьми африканських держав, що входять до валютної франкової Зони.

У 2006 році з метою інтеграції фінансового простору валютного союзу Центральний банк держав Західної Африки запустив розрахункову систему в режимі реального часу. 2027 року країни-члени союзу мають намір відмовитися від використання франка, замінивши його новою єдиною валютою – еко, яку мають намір запровадити держави Західної Африки, які 2000 року об'єдналися у Західноафриканську валютну зону.

У 2021 році загальна площа країн-членів дорівнювала 3,5 млн км², населення – близько 120 млн осіб, сукупний номінальний ВВП – 127 млрд дол. США [21].

28.3. ЄС ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ, ВАЛЮТНИЙ ТА ПОЛІТИЧНИЙ СОЮЗ

Єдиним прикладом найбільш повного розвитку регіональної економічної інтеграції у світі стало формування та подальша еволюція Європейського Союзу після проголошення в Римі 25 березня 1957 року

створення *Європейського економічного співтовариства (ЄЕС)*. З цього часу та до початку 1990-х років ЄЕС пройшло у своєму розвитку всі стадії: зона вільної торгівлі (1957), митний союз (1968), спільний ринок (1987), економічний союз (1992) та валютний союз (1999).

З 1992 року, коли в Маастрихті був підписаний договір про *Європейський Союз (ЄС)*, почався новий етап розвитку європейської інтеграції. В цьому документі було закріплено важливі принципи організації об'єднаної Європи: спільне громадянство; проведення єдиної політики в сфері освіти, культури, охорони здоров'я та природи, громадянських прав; оптимальне узгодження функцій національних господарських систем; єдина грошово-кредитна політика; єдина валюта (з 1999 – у безготівковій, а з 2002 – в готівковій формі). У межах ЄС діє правило єдиного ринку, що передбачає вільний обіг товарів, капіталу та людей. Також Євросоюз уклав низку угод про вільну торгівлю з країнами, які не є його учасниками, що підвищує його привабливість для інших країн.

Новий етап розбудови економічного союзу та національних економік – повна економічна інтеграція, тобто створення економічного, валютного та політичного союзу – почався з Угоди про функціонування ЄС (2007), яка суттєво посилила саме наднаціональне, союзне регулювання економічних політик окремих країн: концепція «ще більше Союзу (*ever more Union*)».

У межах політичного союзу система управління ЄС включає низку інституційних органів. Європейський парламент – загальний законодавчий та представницький орган ЄС. Спільно з Європейською радою (вищий виконавчий орган ЄС) Європейський парламент ухвалює рішення з питань внутрішнього ринку, бюджету ЄС, прийняття нових членів тощо. Європейською радою ухвалюються принципові рішення щодо напрямів економічної політики держав-членів. Рада ЄС (Рада міністрів) – орган, який ухвалює основні рішення з питань поточної політики. Комісія європейської спільноти – центральна інституційна структура, якій у системі органів ЄС належать і виключне право законодавчої ініціативи, і певні виконавчі повноваження, і функція політичного контролю за

дотриманням основоположних договорів іншими учасниками процесу прийняття рішень у Євросоюзі. Суд ЄС стежить за дотриманням законодавства ЄС на території держав-членів, спостерігає за одноманітністю застосування правових документів, визначає відповідність законодавству правових актів Комісії та Ради.

На сучасному етапі країни-члени активно формують Фіскальний Союз, Інноваційний Союз, Банківський Союз, Союз ринків капіталів тощо, що передбачає проведення єдиної, наднаціональної політики в окремих сферах, розробку критеріїв, правил та вимог розвитку, ресурсну підтримку спільних механізмів коригування відхилень.

Євро є не лише офіційною валютою 20-ти країн єврозони. Це одна зі світових резервних валют, яка займає друге місце за обсягами торгівлі на міжнародному валютному ринку, готівкового обігу та часткою валютних держав.

Наразі у складі ЄС, після виходу Великої Британії у 2020 році, 27 країн-членів: Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія, Швеція, Фінляндія, Франція. Європейський Союз охоплює 4 млн км² та має населення понад 508 млн осіб (7 % світового населення). Динаміка ВВП останніми роками характеризувалася нестабільністю (рис. 28.5) [10].

У 2022 році економіка ЄС посідала третє місце у світі – за обсягами ВВП за ПКС вона поступалася лише КНР і США (приблизно 16,6 трлн дол. США). На ЄС припадало приблизно 25 % світового ВВП, 33 % світової торгівлі товарами, 25 % світової торгівлі послугами, 32 % накопичених світових інвестицій, третина світового науково-технічного потенціалу (витрати, патенти, науковці). Крім того, 5 з 10 перших у світі за конкурентоспроможністю країн є членами ЄС, з 20 найбільших ТНК у світі – компанії ЄС, 135 компаній ЄС входять до 500 найбільших у світі. Найбільш потужні національні економіки мали ФРН (24 % від ВВП ЄС), Франція (17,5 %), Італія (13,2 %) та Іспанія (8,5 %), на які разом припадає приблизно 82% ВВП ЄС у цілому [10].

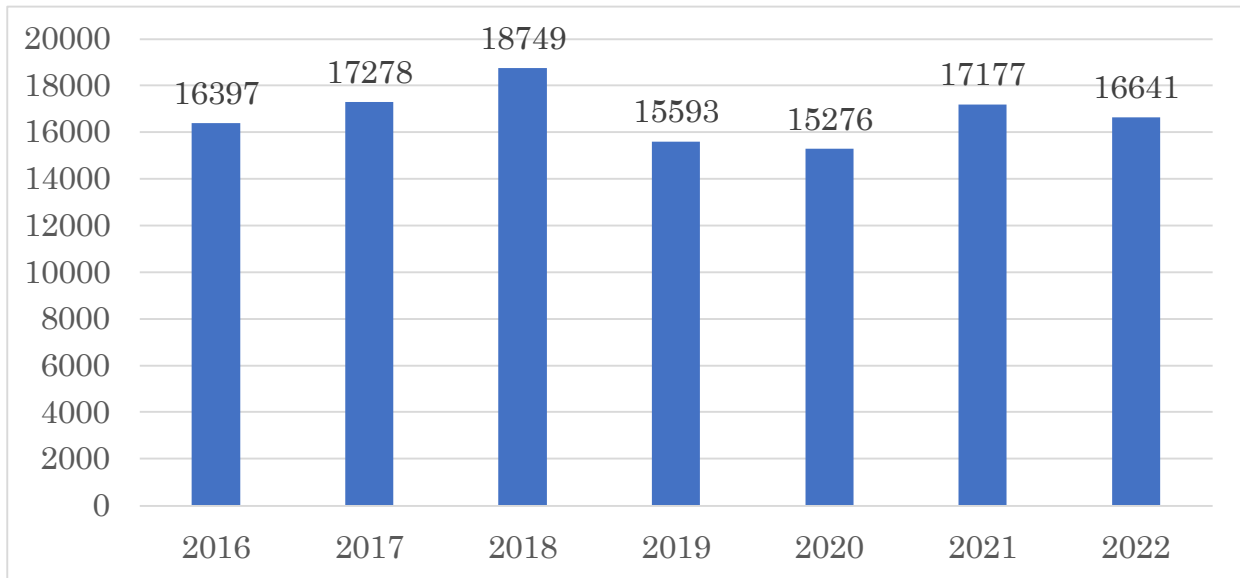


Рис. 28.5. Динаміка ВВП ЄС, 2016–2022, млрд дол. США [10]

Що стосується зовнішньої торгівлі товарами та послугами ЄС, то у тому ж 2022 році її обсяги склали 21,5 % від ВВП (6,3 трлн євро). Частка ЄС у світовому експорті товарів та послуг становила 16,6 %, а у світовому імпорті – 15,8 %. У структурі торгівлі товарами ЄС домінує несільськогосподарська продукція (понад 90 %). Одними із основних груп промислових товарів є електричне, транспортне обладнання та хімічна продукція. Частка сільськогосподарської продукції становила близько 9 % у структурі торгівлі товарами ЄС протягом останніх трьох років. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами ЄС у 2022 році суттєво зменшилося (до 56,8 млрд євро) за рахунок значного підвищення вартості імпорту, насамперед через зростання цін на продукцію паливно-енергетичного комплексу. У 2022 році збільшилось позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами до 122 млрд євро. Комп'ютерні, транспортні, фінансові, професійні та інші комерційні послуги є основними видами послуг у торгівлі ЄС. Головні торговельні партнери ЄС – Китай, Швейцарія, Велика Британія та США [10].

У третьому десятилітті ХХІ ст. стратегічними цілями ЄС залишатимуться підвищення конкурентоспроможності і розбудова «економіки знань». Залишатимуться актуальними проблеми стабіль-

ності бюджетів, старіння населення, соціального захисту, енерго- і ресурсозбереження, охорони довкілля. Незважаючи на тимчасові проблеми, успіхи економічної інтеграції в Європі викликають інтерес та стимулюють інтеграційні процеси в усьому світі.

28.4. НЕФОРМАЛЬНІ РЕГІОНАЛЬНІ ОБ'ЄДНАННЯ КРАЇН

На самому початку XXI століття з метою, перш за все, можливих напрямків інвестування у глобальній економіці почався період групування країн за певними ознаками на основі **акронімізації**, коли самі назви цих груп утворюються від початкових літер назв країн, що входять до них.

Першим таким акронімом став BRIC для чотирьох найбільших країн світу, що динамічно розвиваються, на різних континентах – Бразилії, Росії, Індії й Китаю (потім туди приєдналась Південна Африка й акронім став виглядати як BRICS). Пізніше з'явилися й інші геополітичні акроніми, популярність яких поширювалася серед потенційних інвесторів і стала свого роду мотивуючим чинником більш тісної економічної взаємодії між самими учасниками цих угруповань у вигляді неформальних інтеграційних об'єднань. Саме в них з часом формується або вже сформувався взаємоприйнятний всім країнам-учасницям механізм регулювання зовнішньоекономічних відносин, що не передбачає створення спеціальних наднаціональних органів, тобто не обмежує суверенітет країн, але призводить до отримання максимальної віддачі від мобілізації всіх видів ресурсів і перерозподілу доходів всіма країнами, що беруть в них участь.

Прикладами таких неформальних інтеграційних об'єднань у сучасному світі, створених на основі акронімізації, є BRICS, MIST, CIVETS, MINT, VISTA тощо.

BRICS (*BRICS – Brazil, Russia, India, China, South Africa*) – трансконтинентальне міждержавне об'єднання п'яти країн, що швидко

розвиваються: Бразилії, Росії, Індії, Китаю та ПАР. Засноване у 2006 році. З 2009 року уряди країн BRICS щорічно зустрічаються на офіційних самітах.

Загальна площа BRICS становить 39746220 км², а загальна чисельність населення оцінюється приблизно в 3,21 млрд осіб, що становить близько 26,7 % світової поверхні суші і 41,5 % населення світу. Чотири з п'яти членів входять до десятки найбільших держав світу за чисельністю населення, за площею та ВВП, за винятком ПАР, яка займає двадцять третє місце за обома показниками.

За результатами 2022 р. обсяг ВВП країн БРІКС досяг 31,5 % світового ВВП з тенденцією до подальшого зростання (рис. 28.6).

Причому ВВП Китаю перевищує майже у 2 рази сукупний ВВП інших країн BRICS (табл. 28.2).

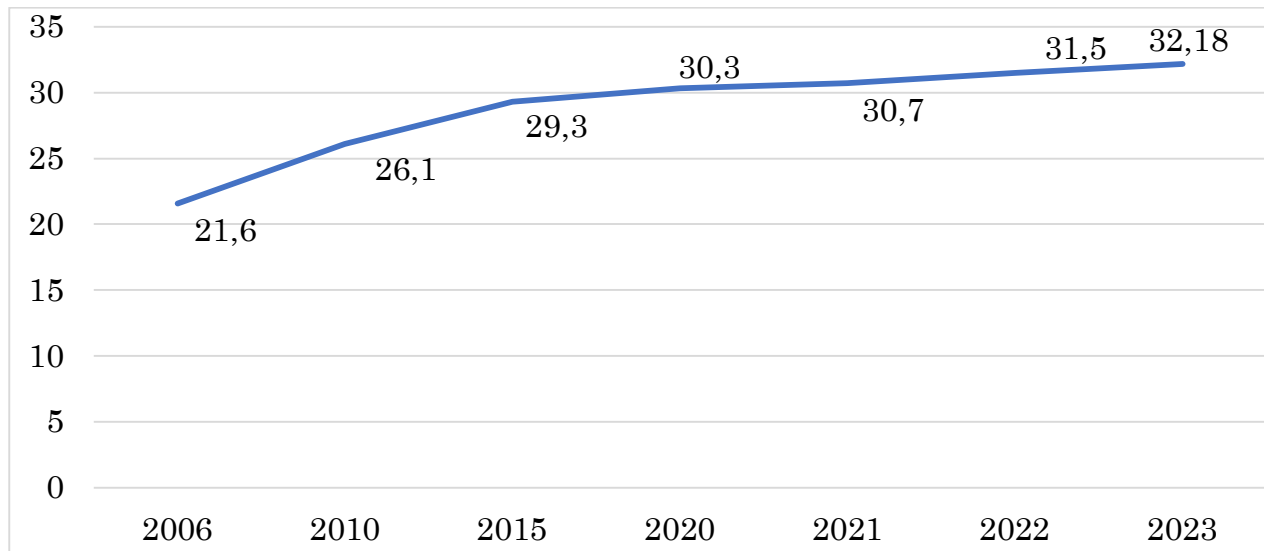


Рис. 28.6. Динаміка частки країн BRICS у світовому ВВП, % [24]

Вигідне становище цим країнам забезпечує наявність у них як потужної економіки, що розвивається, так і великої кількості важливих для світової економіки ресурсів:

- Бразилія – восьма економіка світу з ВВП за ПКС, багата на сільськогосподарську продукцію;
- Росія – шоста економіка світу з ВВП за ПКС, найбільші запаси мінеральних ресурсів, має найбільшу у світі територію, одна з двох найбільших у світі ядерних держав;

Таблиця 28.2

Макроекономічні показники країн BRICS, 2023 р.

Країна	Населення, млн осіб	ВВП за ППС, млрд дол. США	ВВП за ППС, частка у світовом у ВВП, %	Зростан- ня реального ВВП, %	Інфляція, %	Сальдо поточного рахунку, % від ВВП	Державний борг, % від ВВП
Бразилія	215,16	4,02	2,36	0,9	5	-2,7	88,4
Росія	143,2	4,99	2,86	0,7	7	3,6	24,9
Індія	1440	13,03	7,47	5,9	4,9	-2,2	83,2
Китай	1410	33,01	18,92	5,2	2	1,4	82,4
ПАР	61,53	0,9903	0,57	0,1	5,8	-2,3	72,3

Джерело: [11].

- Індія – третя економіка світу з ВВП за ППС, дешеві інтелектуальні ресурси, найбільше у світі населення;
- Китай – перша економіка світу з ВВП за ППС і перший у світі експортер («світова фабрика»), має найбільші у світі валютні резерви, одна з двох країн у світі з населенням понад 1 млрд осіб;
- Південно-Африканська Республіка – 32-га економіка світу з ВВП за ППС, різноманітні природні ресурси.

Ключовою метою створення BRICS стало прагнення п'яти провідних держав зміцнити свої позиції у світі за рахунок активної співпраці. Крім того, серед цілей BRICS, зазначених в офіційному документі об'єднання «Стратегія BRICS», є:

- прагнення до інклюзивного економічного зростання з метою викорінення бідності, вирішення проблеми безробіття та сприяння соціальній інтеграції (основна мета BRICS);
- консолідація зусиль задля забезпечення вищої якості зростання шляхом стимулювання інноваційного економічного розвитку на основі передових технологій та розвитку навичок;
- прагнення до подальшої взаємодії та співробітництва з країнами, які не входять до BRICS.

Крім цього, серед цілей та завдань BRICS – розвиток розрахунків у національних валютах для прискорення економічного зростання, що має стати одним із напрямків партнерства для спільного забезпечення економічного зростання. За останнє десятиліття

співпраця розширилася та включає щорічну програму більш ніж зі 100 галузевих зустрічей [5].

BRICS останнім часом прагне розширення свого впливу за рахунок приєднання нових країн. Офіційні заявки на членство в об'єднанні подали Іран, Аргентина та Алжир. Про намір стати частиною групи повідомляли представники Саудівської Аравії, Єгипту, Індонезії та Нігерії.

MIST (англ. *MIST – Mexico, Indonesia, South Korea and Turkey*) – об'єднання країн із ринками, що формуються, до якого входять Мексика, Індонезія, Південна Корея і Туреччина.

Економіки країн, що до нього входять, значно відрізняються одна від одної: ВВП на душу населення Південної Кореї в сім разів більше, ніж Індонезії; в той час як населення Південної Кореї – в п'ять разів менше, ніж Мексики. Крім того, якщо Південна Корея – старіюча країна, то Індонезія і Туреччина – країни з молодим населенням. Така ж ситуація і зі структурою економік, рівнем капіталоозброєності, ступенем розвитку інституцій та технологій. Однак ці відмінності перекриваються факторами, що привертають інвесторів. Розмір економік кожної із зазначених країн перевищує 1 % світового ВВП; стрімке економічне зростання в середньому складає по групі 5,4 % щорічно; зростає не тільки населення, але і його купівельна спроможність; інфляція не перевищує в середньому 4,5 % на рік (табл. 28.3). Всі чотири держави входять до числа найбільших економік світу – G20 [14].

Таблиця 28.3

Макроекономічні показники країн MIST, 2023 р.

Країна	Населення, млн осіб	ВВП за ППС, млрд дол. США	ВВП за ППС, частка у світовому ВВП, %	Зростання реального ВВП, %	Інфляція, %	Сальдо поточного рахунку, % від ВВП	Державний борг, % від ВВП
Мексика	131,23	3,13	1,79	1,8	6,3	-1	55,6
Індонезія	277,43	4,4	2,52	5	4,4	-0,3	39,1
Південна Корея	51,57	2,92	1,68	1,5	3,5	2,2	55,3
Туреччина	86,27	3,57	2,05	2,7	50,6	-4	35

Джерело: [11].

Найбільша за розмірами економіки країна в MIST – Мексика, останніми роками виграє від збільшення поставок товарів до США, що є її ключовим торговим партнером. В Мексиці капітал активно направляється у промисловість. Так, у 2021 р. близько половини прямих іноземних інвестицій (понад 13,5 млрд дол. США) припало на автомобільну та харчову галузі [14].

Індонезія демонструє зростання завдяки розширенню середнього класу і провідній ролі в АСЕАН. Крім того, останніми роками роздрібна торгівля в країні зростає в середньому на 14 %, що пов'язано з поліпшенням купівельної спроможності населення. В країні розвивається альтернативна енергетика, фінансується будівництво геотермальних електростанцій [14].

Південна Корея, незважаючи на те, що її територія найменша в MIST, має найнижчий рівень безробіття (3,4 %) і високу купівельну спроможність на душу населення. Проте основна перевага економіки країни полягає в розвиненій промисловості: виробництві автомобілів, напівпровідників, електроніки, суден та металургійної продукції, а також кваліфікованій робочій силі. При цьому країна дуже відкрита для іноземного капіталу – з 1998 року іноземні інвестори мають можливість вкладати гроші майже в усі види бізнесу, а у вільну економічну зону під Сеулом вдалося залучити IBM, Samsung, Cisco, DHL, FedEx та інші компанії, які платять мінімальні суми за оренду землі, звільняються від усіх податків, а також мають право звертатися до місцевої влади за фінансуванням великих інфраструктурних проєктів [14].

Туреччина, яка вважається найсильнішим членом MIST, показує найбільш високі темпи економічного зростання в цій четвірці: динаміка реального ВВП у 2020 і 2021 роках склала 9,2 % і 8,5 % відповідно. Плануючи збільшити масштаби в'їзного туризму і авіап перевезень, турецький уряд запроваджує механізми секторальних грантів і усуває бюрократичні бар'єри. Зростання туристичної галузі, у свою чергу, надає позитивний вплив на роздрібну торгівлю. Значні темпи зростання продажів, згідно з оцінками Business Monitor International, очікуються в харчовій

промисловості (по 9 % щорічно до 2027 р.) та секторі споживчої електроніки (на 65 % до 2027 р.). Крім того, завдяки програмі стимулювання розвитку відновлюваних джерел енергії в найближчі десять років щорічне зростання енергетичного ринку в Туреччині складе 6 % [6].

CIVETS (англ. *CIVETS – Colombia, Indonesia, Vietnam, Egypt, Turkey and South Africa*) – це група з шести країн з ринком, що формується, відомих своїм швидким економічним розвитком і, на думку експертів, одним із найсильніших економічних потенціалів: Колумбія, Індонезія, В'єтнам, Єгипет, Туреччина і Південна Африка.

Незважаючи на різноманітність з погляду географії, культури та політичної системи, країни CIVETS мають кілька спільних елементів, насамперед диверсифіковану економіку та стрімке зростання молодого населення. Інші аналогічні аспекти включають відносну політичну стабільність (особливо за історичними мірками), значні інвестиції в інфраструктуру та вищу освіту, складні фінансові системи, порівняно низький рівень державного боргу (Крім Єгипту та ПАР) та високі темпи економічного зростання (табл. 28.4).

Таблиця 28.4

Макроекономічні показники країн CIVETS, 2023 р.

Країна	Населення, млн осіб	ВВП за ППС, млрд дол. США	ВВП за ППС, частка у світовому ВВП, %	Зростання реального ВВП, %	Інфляція, %	Сальдо поточного рахунку, % від ВВП	Державний борг, % від ВВП
Колумбія	52,16	1,01	0,58	1	10,9	-5,1	62
Індонезія	277,43	4,4	2,52	5	4,4	-0,3	39,1
В'єтнам	100,35	1,45	0,83	5,8	5	0,2	36,3
Єгипет	106,23	1,8	1,03	3,7	21,6	-2,8	92,9
Туреччина	86,27	3,57	2,05	2,7	50,6	-4	35
ПАР	61,53	0,9903	0,57	0,1	5,8	-2,3	72,3

Джерело: [11].

Окрім того, що країни CIVETS розглядаються як привабливі для іноземних інвестицій ринки, що відрізняються різноманітністю експорту, також обговорюється роль країн CIVETS у глобальному управлінні, особливо у G20, членами якої є Індонезія, Південна Африка та Туреччина. З 2011 р. міністрами економіки та фінансів країн CIVETS встановлено формальний механізм зв'язку та координації. При цьому всі члени CIVETS стикаються з однаковими проблемами сталого економічного зростання, включаючи безробіття, корупцію, нерівність і схильність до ринкової волатильності.

MINT (англ. *MINT – Mexico, Indonesia, Nigeria and Turkey*) – група країн зі зростаючим впливом, до якої входять Мексика, Індонезія, Нігерія і Туреччина [13].

Країни MINT згруповані разом за такими характеристиками: великі групи населення переважно молодше 30 років; демонстрація швидкого економічного зростання; середній клас, що розвивається; підприємництво (табл. 28.5).

Таблиця 28.5

Макроекономічні показники країн MINT, 2023 р.

Країна	Населення, млн осіб	ВВП за ППС, млрд дол. США	ВВП за ППС, частка у світовому ВВП, %	Зростання реальногo ВВП, %	Інфляція, %	Сальдо поточного рахунку, % від ВВП	Державний борг, % від ВВП
Мексика	131,23	3,13	1,79	1,8	6,3	-1	55,6
Індонезія	277,43	4,4	2,52	5	4,4	-0,3	39,1
Нігерія	222,18	1,37	0,79	3,2	20,1	-0,6	38,8
Туреччина	86,27	3,57	2,05	2.7	50,6	-4	35

Джерело: [11].

Вочевидь, що їхній зростаючий вплив у світі визначається поряд з економічними стимулами, такими як технології та природні ресурси, демографією. Крім великого населення, всі ці країни «молодші» за багатьох своїх конкурентів. Це означає, що вони найближчим часом побачать значне збільшення кількості людей, які мають право на роботу, порівняно з непрацюючими.



Рис. 28.7. Карта країн, що входять до MINT [13]

Ще одна ключова перевага країн MINT – це їхнє географічне розташування. Туреччина знаходиться одночасно в Європі та Азії, Індонезія – в центрі Південно-Східної Азії та має зв'язки з Китаєм, Нігерія – в центрі Африки, а Мексика – між США та рештою Латинської Америки (рис. 28.7).

Хоча на це може знадобитися кілька років, але експерти прогнозують, що MINT має потенціал увійти до десятки найбільших економік світу.

VISTA (англ. *VISTA – Vietnam, Indonesia, South Africa, Turkey and Argentina*) – група країн з ринком, що формується, які характеризуються високим рівнем волатильності і, як правило, є більш вразливими до економічної нестабільності: В'єтнам, Індонезія, Південна Африка, Туреччина та Аргентина. Деякі країни *VISTA*, які добились помітного економічного впливу у глобальній економіці, вже є частиною інших економічних груп: В'єтнам, Індонезія та Туреччина в *CIVETS*, Індонезія в *MINT* і Південна Африка в *БРИКС*.

Усі члени *VISTA* входять до числа 25 найбільших країн із економікою, що розвивається, із прогнозованим підвищенням рівня ВВП, інвестицій і торгівлі. Більша частина зростання економіки країни *VISTA* супроводжується розвитком технологій, природних ресурсів і фінансового сектора (табл. 28.6).

Таблиця 28.6

Макроекономічні показники країн VISTA, 2023 р.

Країна	Населення, млн осіб	ВВП за ППС, млрд дол. США	ВВП за ППС, частка у світовому ВВП, %	Зростання реального ВВП, %	Інфляція, %	Сальдо поточного рахунку, % від ВВП	Державний борг, % від ВВП
В'єтнам	100,35	1,45	0,83	5,8	5	0,2	36,3
Індонезія	277,43	4,4	2,52	5	4,4	-0,3	39,1
ПАР	61,53	0,9903	0,57	0,1	5,8	-2,3	72,3
Туреччина	86,27	3,57	2,05	2,7	50,6	-4	35
Аргентина	46,76	1,27	0,73	0,2	98,6	1	76,3

Джерело: [11].

Незважаючи на позитивні економічні прогнози для членів VISTA, вони стикаються із соціальними та політичними проблемами, які можуть порушити їхнє зростання. Починаючи з 2010 р. в цих країнах значно збільшився державний борг по відношенню до ВВП. Особливо це стосується членів VISTA, таких як Аргентина (76,3 %) і ПАР (72,3 %).

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Зона вільної торгівлі плюс, ЗВТ+; єдиний ринок; загальний економічний простір; формальна інтеграція; неформальна інтеграція; акронімізація.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Чим обумовлена поява нових тенденцій розвитку міжнародної економічної інтеграції?
2. Розкрийте нові тенденції розвитку міжнародної економічної інтеграції.
3. Назвіть особливості формальної та неформальної інтеграції країн.
4. Схарактеризуйте особливості розвитку найбільших зон вільної торгівлі у сучасному світі.

5. Схарактеризуйте особливості розвитку найбільших митних союзів у сучасному світі.

6. Схарактеризуйте особливості розвитку найбільших спільних ринків у сучасному світі.

7. Схарактеризуйте особливості розвитку найбільших економічних союзів у сучасному світі.

8. Схарактеризуйте особливості розвитку найбільших економічних та валютних союзів у сучасному світі.

9. Схарактеризуйте особливості розвитку ЄС як економічного, валютного та політичного союзу.

10. Схарактеризуйте особливості розвитку найбільших неформальних регіональних об'єднань країн у сучасному світі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Новий формат регіональної інтеграції, що передбачає лібералізацію не лише торгівлі товарами, а й інших сфер економічного співробітництва, – це:

- а) зона вільної торгівлі плюс;
- б) єдиний ринок;
- в) загальний економічний простір;
- г) неформальна інтеграція.

2. Новий формат регіональної інтеграції як проміжний етап між спільним ринком та економічним і валютним союзом, що означає усунення адміністративних, технічних та податкових бар'єрів на шляху вільного руху товарів, осіб, послуг та капіталів (так звані «чотири свободи»), – це:

- а) зона вільної торгівлі плюс;
- б) єдиний ринок;
- в) загальний економічний простір;
- г) неформальна інтеграція.

3. Новий формат регіональної інтеграції, що характеризується відповідною політичною надбудовою, єдиною валютою, тенденціями конфедеративного устрою, – це:

- а) зона вільної торгівлі плюс;
- б) єдиний ринок;
- в) загальний економічний простір;
- г) неформальна інтеграція.

4. В даний час можна виділити три групи механізмів міжнародної економічної інтеграції, що мають основне значення для її розвитку, – це:

- а) наднаціональні механізми інтеграції;
- б) міждержавні механізми, спрямовані на сприяння інтеграційному процесу;
- в) недержавні механізми інтеграції, ініційовані бізнес-структурами країн, що інтегруються;
- г) всі відповіді правильні.

5. Модель регіональної інтеграції як результат навмисних політичних дій, що включає створення наднаціональних норм та інститутів, уніфікацію економічної політики, національних органів чи законодавства, – це:

- а) формальна інтеграція;
- б) неформальна інтеграція;
- в) зона вільної торгівлі плюс;
- г) загальний економічний простір.

6. Модель регіональної інтеграції, що має ефективні наслідки без офіційного авторитетного втручання, – це:

- а) формальна інтеграція;
- б) неформальна інтеграція;
- в) зона вільної торгівлі плюс;
- г) загальний економічний простір.

7. Найзначущими зонами вільної торгівлі у сучасному світі є:

- а) USMCA, APEC, AFTA та TPP-11;
- б) MERCOSUR, SACU, ACN, ECCAS;
- в) GCC, CARICOM, COMESA, CACM;
- г) BRICS, MIST, CIVETS, MINT, VISTA.

8. Найзначущими митними союзами у сучасному світі є:

- а) USMCA, APEC, AFTA та TPP-11;
- б) MERCOSUR, SACU, ACN, ECCAS;
- в) GCC, CARICOM, COMESA, CACM;
- г) BRICS, MIST, CIVETS, MINT, VISTA.

9. Найзначущими спільними ринками у сучасному світі є:

- а) USMCA, APEC, AFTA та TPP-11;
- б) MERCOSUR, SACU, ACN, ECCAS;
- в) GCC, CARICOM, COMESA, CACM;
- г) BRICS, MIST, CIVETS, MINT, VISTA.

10. Найзначущими неформальними інтеграційними об'єднаннями у сучасному світі є:

- а) USMCA, APEC, AFTA та TPP-11;
- б) MERCOSUR, SACU, ACN, ECCAS;
- в) GCC, CARICOM, COMESA, CACM;
- г) BRICS, MIST, CIVETS, MINT, VISTA.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Andean Community of Nations – ACN. URL : [https://www.comunidadandina.org/APEC in Charts 2021 – APEC.](https://www.comunidadandina.org/APEC%20in%20Charts%202021) URL : https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2021/11/apec-in-charts-2021/221_psu_apec-in-charts-2021.pdf?sfvrsn=50537c36_2
2. ANNUAL REPORT of the Secretary-General 2020 – CARICOM. URL : <https://caricom.org/>

3. APEC in Charts 2021 – APEC. URL : https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2021/11/apec-in-charts-2021/221_psu_apec-in-charts-2021.pdf?sfvrsn=50537c36_2
4. ASEAN STATISTICAL YEARBOOK 2021 – ASEAN. URL : https://www.aseanstats.org/wp-content/uploads/2021/12/ASYB_2021_All_Final.pdf
5. BRICS Policy Center. URL : <https://bricspolicycenter.org/en/projects/brics-data/>
6. Business Monitor International (BMI) Industry Reports. Harvard Business School. URL : <https://www.library.hbs.edu/citations/business-monitor-international-bmi-industry-reports>
7. CEEAC-ECCAS. URL : <http://www.ceeac-eccas.org/index.html>
8. CPTPP Outcomes at a Glance – Australian Department of Foreign Affairs and Trade. URL : <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/cptpp/comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership>
9. Eurasian Economic Union – EAEU. URL : <http://www.eaeunion.org/?lang=en>
10. European Union – EU. URL : <http://europa.eu/>
11. IMF Regional Reports – IMF. URL : <https://www.imf.org/external/Pubs/CAT/region.aspx>
12. KEY COMESA INDICATORS – COMESA. URL : <https://comesa.opendataforafrica.org/>
13. Library of Congress. Research Guides. MINT. URL : <https://guides.loc.gov/mexico-indonesia-nigeria-turkey>
14. Library of Congress. Research Guides. MIST. URL : https://guides.loc.gov/mexico-indonesia-south_korea-turkey
15. MERCOSUR. URL : <https://www.mercosur.int/>
16. Organisation of Eastern Caribbean States – OECS . URL : <https://www.oecs.org/en/>
17. Overview of EAC – EAC. URL : <https://www.eac.int/overview-of-eac/>. Сайт EC: www.europa.eu

18. SACU in Figures 2022 – SACU. URL :
https://www.sacu.int/docs/figures/2023/Publication_SACU-in-Figures_2022.pdf
19. Sistema de la Integración Centroamericana – SICA. URL :
<https://www.sica.int/>
20. The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf – GCC. URL :
<https://www.gcc-sg.org/en-us/Pages/default.aspx>
21. The West African Economic and Monetary Union – WAEMU. URL :
<http://www.uemoa.int/en/about-uemoa>
22. Total Trade. USMCA Tracker – Brookings Institution. URL :
<https://www.brookings.edu/articles/usmca-trade-tracker/#/tota>
23. Will RCEP make Asia ‘center of gravity’ for global commerce? URL :
<https://www.globaltimes.cn/page/202201/1245466.shtml>
24. World Economic Outlook Data, October 2022 Update – IMF. URL :
<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October/select-date-range>

РОЗДІЛ 10

МІЖНАРОДНИЙ КООПЕРАТИВНИЙ РУХ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕМА 29

ПРИЧИНИ, ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ Й НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ РІЗНИХ КРАЇН

- 29.1. *Кооперативна ідея у світовому господарстві та її еволюція*
- 29.2. *Види кооперативів та моделі кооперативних систем різних країн*
- 29.3. *Міжнародні кооперативні принципи та етичні цінності кооперативного руху*

29.1. КООПЕРАТИВНА ІДЕЯ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ

Міжнародний кооперативний рух є одним із великих винаходів світової цивілізації. Він розпочався в середині XIX ст. і став наслідком адаптації ідей співпраці та гуманізму до реальних умов ринкової економіки. Кооперативам вдалось поєднати в єдине ціле ідеї справедливості, взаємодопомоги, рівноправ'я із ефективним механізмом господарської діяльності в умовах ринкової конкуренції.

Кооперативи є важливою складовою національних економік багатьох країн світу, де вони традиційно відносяться до сектору так званої «соціальної економіки» (*social economy*) або «третього сектору» (*third sector*). Узагальнення даних Міжнародного Кооперативного Альянсу (ICA), Єврокоопу (EuroCoop), Міжнародної райффайзенівської спілки (IRU), Європейської асоціації кооперативних банків (EACB),

Всесвітньої ради кредитних спілок (WOCCU), Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) та інших джерел дозволяє зробити висновок, що майже мільярд людей на планеті є членами різних видів кооперативів.

Наприклад, у Канаді чотири із десяти канадців беруть участь принаймні в одному кооперативі. При цьому в провінції Квебек близько 70 %, а у Саскачевані 56 % населення є членами кооперативів. У Фінляндії членами кооперативної мережі S-Group є 62 % всіх домогосподарств. У Франції 23 млн осіб, або 38 % населення є членами одного чи кількох кооперативів. При цьому 75 % французьких сільгоспвиробників беруть участь принаймні в одному кооперативі, а кожний третій є учасником кооперативного банку. В Німеччині налічується 20 млн членів кооперативів, а це – кожний четвертий житель. В Японії – кожен третій японець, а серед фермерів – 90 % охоплені членством у кооперативах. У Норвегії із 4,8 млн жителів – 2 млн є членами кооперативних організацій. При цьому багато людей є членами кількох кооперативів різних видів. У Сінгапурі 50 % населення (1,6 млн осіб) є членами кооперативів. У США членами понад 29 тис. кооперативів є кожен четвертий американець. В Аргентині членами кооперативів є понад 9,3 млн осіб, що складає 23 % економічно активного населення. У Болівії майже третина населення користується послугами кооперативів. У Бразилії 7,6 млн осіб є членами майже 7600 кооперативів різних видів. При цьому слід зазначити, що членами різних видів кооперативів є не тільки фізичні особи, а й створені ними суб'єкти малого та середнього бізнесу [10].

Причиною такого поширення кооперативів у світовому господарстві є особлива соціально-економічна природа цих організацій, в основі якої лежить еволюційний розвиток співпраці людей, їх кооперації.

Як відомо, **в широкому розумінні кооперація** (лат. *cooperatio*) – це співпраця або співробітництво, форма організації економічної діяльності людей і організацій для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб.

Кооперація притаманна всім стадіям розвитку людського суспільства. У різних народів здавна мало місце об'єднання робочої сили

з метою виконання окремих видів робіт. Процес співпраці (кооперація) має спектр важливих переваг. Зокрема завдяки кооперації:

- зростає інтенсивність і результативність праці кожного з учасників процесу;
- скорочуються затрати праці, необхідної для виробництва певних виробів;
- стає можливим виконання багатьох робіт, для яких недостатньо фізичних можливостей окремої людини або тих, що потребують періоду часу, більшого за тривалість людського життя;
- відкривається можливість виконання робіт, що повинні бути закінчені у визначений (і до того ж короткий) період часу;
- учасники групи здобувають нові можливості, відсутні у кожного з них окремо;
- під керівництвом досвідчених фахівців об'єднана група значно ефективніше може виконати певні роботи, економлячи на витратах;
- виникає можливість отримати вигідні (гуртові) ціни за рахунок спільних закупівель.

Таким чином, кооперація людей, їхня співпраця надає кожному з них переваги, яких вони б не могли досягнути, діючи поодиноці.

Кооперація – це окрема продуктивна сила, яка має мультиплікативний ефект, тобто є більшою, ніж проста сума її складових.

При цьому кооперація може бути як простою, **неформальною**, без юридичного оформлення взаємовідносин між особами в групі, так і **формалізованою**, шляхом створення економічної організації (суб'єкта господарювання), в межах якої особи (фізичні чи/або юридичні) співпрацюють між собою, вирішуючи спільні економічні проблеми.

Однією з існуючих форм формалізованої кооперації є кооператив.

Кооператив – це підприємство з унікальною економічною природою. Перші кооперативи почали засновуватись в Європі з 1840-х років. Поява кооперативів була зумовлена розвитком ринкових відносин, що стимулювали окремих осіб (суб'єктів господарювання) об'єднувати свої зусилля і ресурси для поліпшення якості життя, спільного протистояння несприятливому, а часом і агресивному зовнішньому середовищу. Цьому

сприяли і певні організаційні дії європейських держав щодо формування інституційного середовища. При цьому слід підкреслити, що на активність кооперативного руху в усі часи і у всіх країнах впливали саме зміни інституційного середовища. Так, кооперативна політика держави могла відігравати як стимулюючу, так і стримуючу роль щодо бажання та можливості дрібних суб'єктів ринку інтегруватися у кооперативні організації (кооперативи).

В сучасному світі кооперативи є однією з найбільш досконалих і перспективних форм господарювання. В основу їхньої діяльності покладено переваги кооперації, спільної діяльності. Члени кооперативу об'єднуються для співпраці на основі спільної мети у вирішенні індивідуальних проблем. Проте основна мета кооперативу – не отримання прибутку. Кооперативи створюються для забезпечення своїх членів необхідними товарами (послугами) за їхньою собівартістю, чим суттєво відрізняються від підприємницьких (капіталістичних) товариств, що мають на меті отримання максимального прибутку. Завдяки членству в кооперативах об'єднані в них споживачі та дрібні підприємці мають можливість уникати послуг різноманітних торговельних та інших посередників. В результаті з'являється можливість придбати через свій кооператив значно дешевші та якісніші товари (послуги) або вигідніше продавати через кооператив продукцію, вироблену у власних приватних господарствах. При цьому в кооперативах люди є не тільки клієнтами, а й рівноправними співвласниками цієї організації.

Таким чином, **кооператив** – це відкрите демократичне об'єднання осіб (підприємство особливого типу) з метою самозабезпечення необхідними послугами, що здійснює господарську діяльність на неприбуткових засадах від імені та в інтересах своїх членів, що є його власниками-користувачами.

У зв'язку з цим кооперативи в багатьох країнах мають особливий правовий статус неприбуткових (*non-profitable*) організацій, а їхня діяльність регулюється не підприємницьким, а спеціальним (кооперативним) законодавством.

Кооперативи (кооперативні форми господарювання) у багатьох країнах світу суттєво відрізняються від форм підприємницької діяльності (табл. 29.1).

Таблиця 29.1

Найбільш суттєві відмінності кооперативних (неприбуткових) та підприємницьких (прибуткових) форм господарської діяльності

Ознаки	Кооперативні форми господарювання	Підприємницькі форми господарювання
Соціальні цілі	Взаємодопомога, самозахист від посередників, соціальні програми для членів та громади	Не встановлюються
Економічні цілі	Забезпечення членів необхідними товарами (послугами) з метою скорочення витрат та/чи збільшення доходів їхніх приватних господарств	Отримання максимального прибутку власниками капіталу від пропонованих на ринок товарів і послуг клієнтам
Статус	Неприбуткова організація	Суб'єкт підприємницької діяльності
Правова форма	Кооператив	АТ, ТОВ, ТзП В, ТзДВ, ПП
Управління	Демократичне. Кожен член має право одного голосу, незалежно від суми його вкладу в кооператив	Управління (кількість голосів) пропорційна частці у капіталі
Власники	Всі члени кооперативу. Кількість не є фіксованою і постійно збільшується за рахунок вступу нових членів (принцип «відкритих дверей»)	Засновники. Кількість фіксується в момент створення та обмежується
Клієнти	Члени-власники кооперативу*	Особи, що не є власниками
Розподіл прибутку	Повертається членам пропорційно користуванню послугами, значна частина спрямовується у резерви та на потреби громади, винагорода капіталу обмежена	Привласнюється власниками пропорційно частці в капіталі
Законодавче регулювання	Кооперативне законодавство	Підприємницьке законодавство

* Законодавство може допускати надання послуг не членам, але лише у чітко визначених випадках (наприклад, неможливість членів у певний період повністю використати наявні можливості чи ресурси кооперативу). При цьому обсяг послуг, що можуть надаватись не членам, має бути обмеженим і може оподатковуватись.

Незалежно від виду та напрямків діяльності, кожний справжній кооператив має специфічну неприбуткову демократичну соціально-

економічну природу. Щоб зрозуміти її особливість, необхідно розглянути кооператив з трьох точок зору: організаційної, економічної та соціальної.

З організаційної точки зору, яка характеризує **кооперативи** як форму об'єднання, кооператив є об'єднанням фізичних, а в окремих випадках і юридичних осіб з метою ведення господарської діяльності із самозабезпечення необхідними товарами чи послугами, що базується на принципах:

- добровільного вступу та виходу з нього у будь-який момент. У зв'язку з цим кількість членів кооперативу не є фіксованою та може коливатись;

- доступності членства. Будь-яка людина чи юридична особа, яка відповідає вимогам до членства, закріпленим у статуті, має право стати членом цього об'єднання;

- демократичного самоуправління. Вищим органом кооперативу є загальні збори, які обирають правління та ревізійну комісію, що щорічно звітують зборам про виконання рішень загальних зборів та свою роботу;

- рівноправності членів. Всі члени, незалежно від суми їхнього внеску та часу вступу до об'єднання, мають рівні права в управлінні та користуванні послугами і результатами діяльності об'єднання. Кожен з них має право лише одного голосу на загальних зборах;

- особистої участі членів в управлінні, яке здійснюється через винесення питань на розгляд загальних зборів; прийняття участі в обговоренні винесених питань; реалізації можливості голосування за те чи інше рішення. Участь членів в управлінні залежить від їхнього бажання, а не розміру вкладеного в діяльність об'єднання капіталу;

- відкритості інформації стосовно діяльності об'єднання.

З економічної точки зору кооператив має унікальний механізм господарської діяльності, що характеризується такими положеннями:

- власниками кооперативу є всі його члени, які одночасно є споживачами його товарів чи послуг;

- господарська діяльність кооперативу ведеться з метою самозабезпечення необхідними товарами чи послугами членів кооперативу. З цією метою кооператив закуповує для своїх членів

необхідні товари (послуги) або організовує їхнє виробництво (надання);

- самозабезпечення товарами та послугами дозволяє членам кооперативу отримувати необхідні товари (послуги) за нижчими цінами та кращої якості;

- господарська діяльність кооперативу має неприбутковий характер. Товари та послуги надаються членам за собівартістю. За загальним рішенням членів, обслуговування може здійснюватись за цінами та розцінками, вищими за собівартість. У цьому випадку в порядку, визначеному загальними зборами, надлишок використовується на колективні потреби членів, на поповнення коштів кооперативу або повертається членам пропорційно користуванню послугами кооперативу (відповідно до їхньої участі в отриманні кооперативом цих коштів);

- необхідні для ведення господарської діяльності кошти формуються за рахунок пайових та інших внесків членів, а також плати за послуги. За загальним рішенням, на ведення діяльності може додатково спрямовуватись частина коштів, отриманих від обслуговування членів кооперативу;

- дивіденди на вкладений в діяльність об'єднання капітал (пайові внески) не нараховуються або мають обмежений характер;

- при припиненні членства в кооперативі членам повністю чи частково повертаються їхні внески.

Із соціальної точки зору кооперативи займають унікальне місце в системі суспільних відносин та мають особливе соціальне значення, тому що є:

- додатковим засобом підняття життєвого рівня населення шляхом скорочення витрат;

- організаціями взаємодопомоги громадян та малого бізнесу (дрібних підприємців);

- формою економічного самозахисту та самодопомоги населення в умовах ринкових відносин;

- засобом активізації громадського та економічного життя, розповсюдження ідеї взаємодопомоги та кооперації, просвіти широких верств населення у сфері економіки, демократії та моральних цінностей.

Унікальність і важливість поширення кооперативної ідеї та успішної практики діяльності кооперативів давно і неодноразово визнавались на міжнародному рівні такими організаціями, як ООН, МОП, ЮНЕСКО та урядами багатьох країн світу. Так, Резолюцією 47/90 від 16.12.1992 року Генеральна асамблея ООН запровадила святкування Міжнародного дня кооперативів (*International Day of Cooperatives*), а у листопаді 2016 року Міжурядовий комітет з питань нематеріальної культурної спадщини оголосив кооперативну ідею культурною спадщиною ЮНЕСКО.

29.2. ВИДИ КООПЕРАТИВІВ ТА МОДЕЛІ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ РІЗНИХ КРАЇН

Сьогодні у світі існує велике різноманіття видів кооперативів, які надають своїм членам широкий спектр послуг, тому доцільно навести їхні окремі групи та існуючі класифікації.

Споживчі кооперативи (кооперативи споживачів) — найбільш поширений вид кооперативів у світі, що об'єднує людей, які прагнуть якісно і недорого забезпечити різноманітні потреби своїх домогосподарств у продуктах харчування, медичних, комунальних та інших послугах. Такі кооперативи можуть бути як зовсім малими (кілька десятків людей), так і досить великими (об'єднувати сотні тисяч людей). Крім цього, за територіальністю вони можуть бути локальними (в межах одного села чи містечка), регіональними (в межах певного регіону) або національними (в межах цілої країни). Членство в кооперативі, як правило, не передбачає трудової участі в ньому. Для забезпечення ефективного функціонування кооператив наймає професійний менеджмент, завданням якого є організація роботи кооперативу і забезпечення потреб членів.

Виробничо-збутові (робітничі) кооперативи об'єднують осіб, які прагнуть спільно працювати для виробництва і вигідного збуту спільно виробленої продукції. Такі кооперативи створюються, як правило, в аграрній сфері: рослинництві, тваринництві, рибальстві, лісництві, але можуть діяти у сфері будівництва, проектування,

дизайну, інженерії, аудиту тощо. Члени таких кооперативів роблять в кооператив особистий майновий внесок (кошти, землю, інвентар, обладнання) і беруть активну трудову участь разом з іншими у досягненні спільних результатів. Спільно вироблена в кооперативі продукція (послуги) рекламується і продається кооперативом, а отримані кошти розподіляються за спільним рішенням, як правило, пропорційно трудовому внеску. Такі кооперативи є, як правило, невеликими (до кількох десятків людей). Цей вид кооперативу є найменш розповсюдженим. Найбільше поширення він отримав у менш розвинених країнах.

Фінансово-кредитні кооперативи (кредитні спілки, ощадно-позикові товариства, кооперативні банки, страхові кооперативи тощо) за своєю сутністю є споживчими фінансовими кооперативами. В багатьох країнах такі кооперативи мають назву «народний банк», яка чітко відображає особливості їхньої діяльності. Члени фінансово-кредитного кооперативу вкладають вільні кошти на паї або депозити в кооператив. З цих коштів формується позиковий фонд, з якого, за необхідності, члени кооперативу можуть отримувати кредити. Відсотки, сплачені за кредитами, спрямовуються на нарахування відсотків по вкладах (депозитах). Частина йде на формування неподільних резервів, які, накопичуючись, з часом можуть досягати значних розмірів. Кредитні, як і всі інші кооперативи, бувають різними за розмірами – від однієї установи з кількома десятками членів до потужних організацій із кількома філіями, що охоплюють велику територію. При цьому вони надають роботу місцевим особам. Такі кооперативи відіграють значну роль у фінансуванні місцевих громад, є надійним джерелом фінансування місцевого бізнесу.

Кооперативи роздрібних підприємців організовуються невеликими приватними торговцями для забезпечення ефективного ведення торговельної діяльності своїх членів. Значна економія досягається за рахунок оптових закупок товарів, що забезпечують формування асортименту магазинів, які входять до кооперативної мережі.

Житлові кооперативи відносяться до групи кооперативів споживачів. Вони створюються для будівництва житла для своїх членів та його подальшої експлуатації. Розмір таких кооперативів може коливатися від одного будинку до багатоквартирних комплексів із

тисячами квартир. До них логічно віднести й кондомініуми, в яких кожен член володіє власною житловою одиницею, а у кооперативі кожен член володіє часткою майна кооперативу. До житлових кооперативів за своєю економічною природою відносяться і об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Кооперативи зі спільного використання техніки є найбільш поширеними в аграрному секторі серед фермерів. У фермерських господарствах часто трапляються випадки разових потреб у певній техніці, купувати яку економічно недоцільно, а наймати приватну фірму для виконання цих робіт – дорого. Тому створюються такі кооперативи, де члени приймають рішення щодо того, яка саме техніка їм може бути необхідна і на який термін. Таким чином забезпечується ефективно спільне використання техніки і грошових коштів. Плата за користування послугами такого кооперативу покриває амортизацію техніки, ремонтний фонд і накопичення резервів, і вона, як правило, нижча за вартість аналогічних послуг від приватних фірм.

Багатофункціональні та змішані кооперативи виробників та споживачів поєднують кілька функцій, що відповідають економічним інтересам членів-співвласників. Такі кооперативи потребують більших організаційних зусиль та фінансових ресурсів, ніж монофункціональні. Наприклад, у фермерському багатофункціональному кооперативі організовуються такі послуги, як закупка насіння, палива, техніки та її ремонт, організація збуту продукції, виробленої в господарствах членів (у т.ч. її зберігання з подальшим збутом), випуск та реалізація продуктів харчування. Змішані (комбіновані) кооперативи виробників та споживачів організовуються для роботи «напрямку», без посередників. Поширеними серед змішаних є кооперативи, створені фермерами та пересічними споживачами (фізичними особами). Такий кооператив діє за допомогою власної інтернет-платформи, подібної за функціональними особливостями до інтернет-магазину. В межах цієї платформи відбувається реалізація чи придбання сільгосппродукції. Кооператив також забезпечує надходження замовлених продуктів до споживачів-членів через організовані ним спеціалізовані склади-магазини.

Соціальні кооперативи існують для надання соціальних послуг, таких як догляд за дітьми, людьми похилого віку та інвалідністю, а також забезпечення робочими місцями безробітних. Їхній статус організацій, діяльність яких спрямована на вирішення соціальних проблем, законодавчо визначений у деяких країнах.

Перелічені види кооперативів можна умовно розділити на дві великі групи – *кооперативи підприємців* та *кооперативи споживачів* (рис. 29.1 і 29.2).

Крім цього, можна виділити групу *комбінованих кооперативів*, які поєднують інтереси підприємців та споживачів з метою співпраці без посередників, що значно скорочує витрати обох з названих категорій учасників ринку.

Загалом існує багато різноманітних класифікацій кооперативів:

- за основною господарською діяльністю (закупівельні, збутові, кредитні, переробні тощо);
- за професійною ознакою і соціальним складом членів (фермерські, ремісничі тощо);
- за територією діяльності (сільські, міські, регіональні, національні) тощо.



Рис. 29.1. Кооперативи підприємців

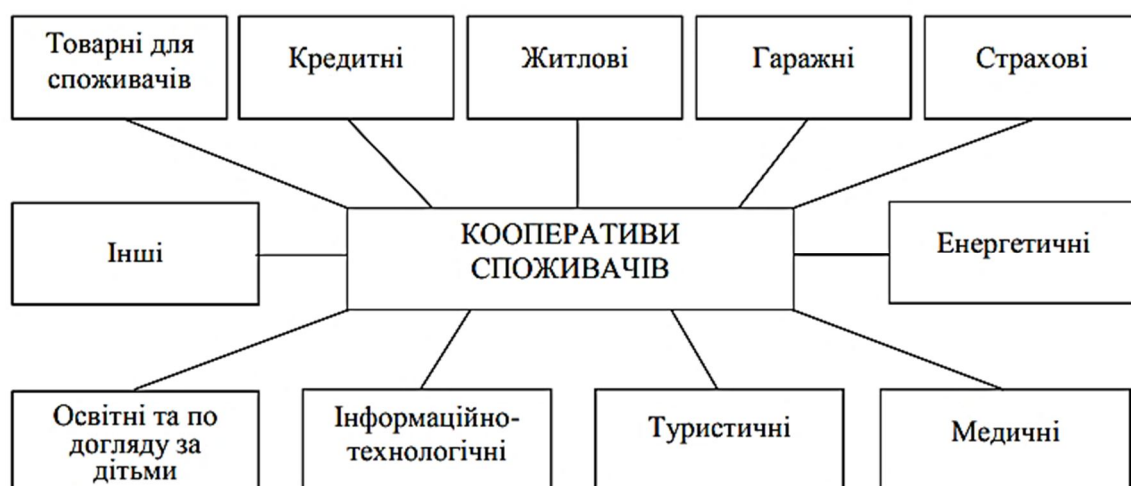


Рис. 29.2. Кооперативи споживачів

Для зміцнення своїх позицій на ринку та успішної конкуренції з приватними фірмами, що надають подібні послуги, кооперативи за територіальною ознакою об'єднуються в кооперативні системи на регіональному та національному рівні.

Кооперативна система (система кооперативів) – це добровільне, демократичне об'єднання кооперативів, створене на засадах відкритого членства з метою захисту їхніх економічних інтересів, розширення господарських та інформаційних можливостей, а також досягнення конкурентоздатності в жорстких умовах глобалізації.

Існують дворівневі та трирівневі моделі корпоративних систем (рис. 29.3 і 29.4).

У **моделі дворівневої кооперативної системи** першим рівнем є місцеві (первинні) кооперативи, що діють у сільських населених пунктах та малих містечках.

Кооперативи (національного) другого рівня створюються з метою посилення ринкових позицій первинних кооперативів за рахунок ефекту масштабу (спільні закупівлі та/чи збут гуртовими партіями, переробка, експортно-імпортна діяльність на віддалених ринках, спільний маркетинг тощо). При цьому первинні кооперативи не втрачають своєї господарської самостійності, автономно ведуть свою діяльність в інтересах своїх членів, на своїх територіях і є співвласниками кооперативу другого (національного)

рівня. Таким чином, кооперативи національного рівня дають можливість дрібним місцевим кооперативам отримувати переваги великої компанії. Фактично, така система являє собою високоефективний «перевернутий холдинг», який контролюється не зверху, а знизу, і базується на ідеї кооперативної взаємодопомоги. Участь у такій кооперативній системі забезпечує навіть найдрібнішим кооперативам високу конкурентоспроможність у ринкових умовах.

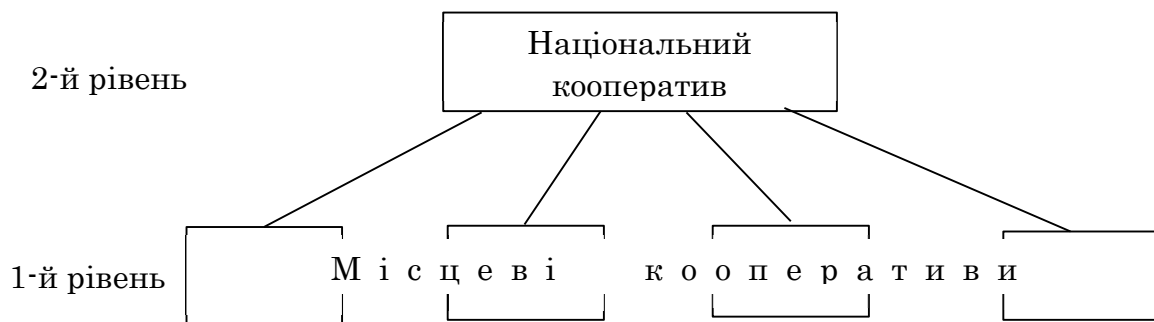


Рис. 29.3. Модель дворівневої кооперативної системи

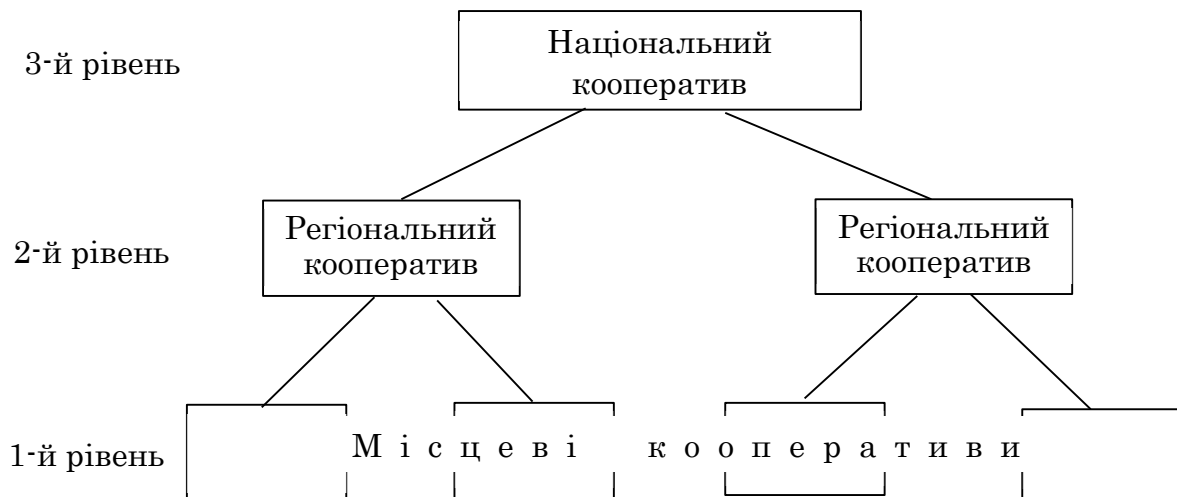


Рис. 29.4. Модель трирівневої кооперативної системи

Модель трирівневої кооперативної системи за своїми функціями, механізмами діяльності та управлінням подібна до дворівневої лише з тією різницею, що між місцевим і національним рівнями існує проміжний (регіональний) рівень кооперативів. У трирівневій кооперативній системі місцеві кооперативи (що діють на рівні сіл та містечок) створюють для покращення своїх конкурентних позицій на ринку регіональний кооператив (у межах певної території, наприклад, такої, як область). Регіональні кооперативи, у свою чергу, створюють загальнонаціональний кооператив для зміцнення конкурентних ринкових позицій кооперативної системи в межах всієї країни за рахунок посилення ефекту масштабу.

Слід зазначити, що дворівневі кооперативні системи зустрічаються, як правило, у невеликих країнах (Австрія, Нідерланди тощо), а трирівневі діють переважно у великих за територією країнах або тих, що мають федеративний чи конфедеративний устрій (Франція, Німеччина, США, Канада). Проте не можна однозначно стверджувати, яка саме із зазначених моделей є більш ефективною. Такі системи формувались історично на основі потреб низових кооперативів, національних особливостей та існуючого законодавства. При цьому обидві моделі довели свою ефективність у різних країнах.

29.3. МІЖНАРОДНІ КООПЕРАТИВНІ ПРИНЦИПИ ТА ЕТИЧНІ ЦІННОСТІ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ

Кооперативи – це особливі підприємства, діяльність яких має специфічні організаційні принципи («правила діяльності»), що виникли в умовах вільної ринкової економіки.

Кооперативні принципи – це сукупність організаційних, економічних, моральних та інших положень (правил), якими мають керуватися члени кооперативів, представники виборних органів управління та працівники кооперативів у їхній діяльності.

Перший зареєстрований кооператив був реакцією громадян на негативні прояви ринкової економіки в контексті соціальної справедливості. Це було Rochdale Society of Equitable Pioneers (Рочдейльське товариство справедливих піонерів), організоване в 1844 р. у м. Рочдейль (Велика Британія). У період з 1844 по 1854 рр. Товариство опублікувало низку узагальнених «практик», що стали основою для так званих «принципів Рочдейля», які в подальшому пройшли певну еволюцію і сьогодні є базовими принципами міжнародного кооперативного руху, на яких базується діяльність кооперативів в усьому світі (рис. 29.5 і табл. 29.2).

Останню редакцію Міжнародних кооперативних принципів було сформульовано у вересні 1995 року, з нагоди 100-річчя Міжнародного Кооперативного Альянсу (*International Cooperative Alliance*) – міжнародної неурядової організації, яка об'єднує національні, регіональні союзи і федерації кооперативів і представляє кооперативний рух по всьому світу.

Підтверджуючи унікальність кооперативних підприємств, Альянс на Конгресі та Генеральній Асамблеї прийняв «Заяву про самобутність, цінності та принципи кооперативу». Заява була результатом тривалого процесу консультацій із залученням тисячі кооператорів зі всього світу. Міжнародні кооперативні принципи, включені до цієї Заяви, врахували більше, ніж 150-річний практичний досвід кооперативного руху, і залишаються основоположними для успішного функціонування кооперативів.

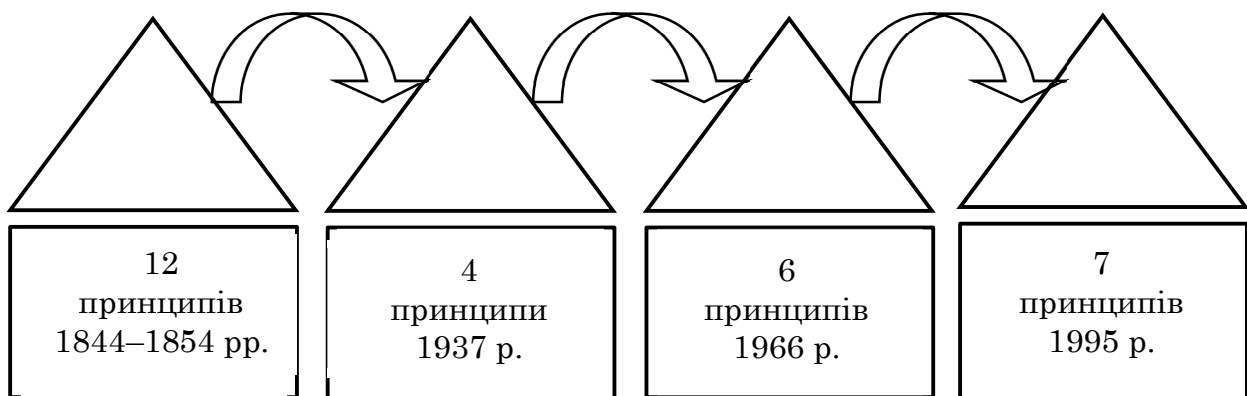


Рис. 29.5. Еволюція кооперативних принципів

Таблиця 29.2

Еволюційні етапи та зміст кооперативних принципів

Роки та місце редакції	Зміст принципів
1844–1854 рр. м. Рочдейль (Велика Британія)	1. Демократичне голосування членів на загальних зборах (принцип «один член – один голос»). 2. Відкрите членство. 3. Власний капітал кооперативу забезпечується його членами. 4. Розмір паю (частки) учасників обмежується. 5. Фінансовий результат розподіляється членам як відшкодування їхніх витрат. 6. Дивіденди на паї (капітал) обмежуються. 7. Забезпечення товарами та послугами за ринковими цінами. 8. Обов'язкова освіта. 9. Виключно готівкові розрахунки за товари і послуги. 10. Мінімізація ризиків. 11. Політичний і релігійний нейтралітет. 12. Рівність у членстві (без дискримінації за статевою приналежністю)
1937 р. м. Париж (Франція)	1. Відкрите членство. 2. Демократичний контроль. 3. Дивіденди, виплачені відповідно до виконаної діяльності. 4. Обмежене нарахування відсотків на капітал
1966 р. м. Відень (Австрія)	1. Добровільне членство. 2. Демократія. 3. Обмеження відсотків на пайовий капітал. 4. Розподіл надлишку. 5. Забезпечення освіти. 6. Співробітництво між кооперативами
1995 р. Манчестер (Англія)	1. Добровільне та відкрите членство. 2. Демократичний членський контроль. 3. Економічна участь членів. 4. Автономія та незалежність. 5. Освіта, навчання та інформація. 6. Співпраця між кооперативами. 7. Турбота про громаду

Аналіз останньої редакції **міжнародних принципів кооперативного руху** показує, що перші три принципи стосуються внутрішньої побудови, типової для будь-якого кооперативу, а останні чотири впливають як на внутрішню діяльність, так і зовнішні відносини кооперативу:

1. **Добровільне та відкрите членство.** Кооперативи є добровільними організаціями, відкритими для всіх осіб, які бажають користуватися їхніми послугами та готові взяти на себе обов'язки членства без гендерної, соціальної, расової, політичної чи релігійної дискримінації.

Цей принцип є основним, який існував від початку становлення кооперативного руху в першій половині XIX ст. Він ще раз підтверджує важливість добровільного вибору людьми приєднатися до кооперативу, щоб бути залученим для досягнення спільних економічних, соціальних і культурних потреб і прагнень і взяти на себе зобов'язання перед кооперативом. Це право на вільне об'єднання є одним із основних прав у Загальній декларації прав людини ООН і Міжнародному пакті ООН про громадянські та політичні права 1966 року. Цей принцип підтверджує право будь-якої особи здійснювати вільний вибір при прийнятті рішення приєднатися до кооперативу чи вийти з нього та вживати колективних дій для досягнення спільних економічних, соціальних і культурних інтересів його членів.

2. **Демократичний членський контроль.** Кооперативи є демократичними організаціями, контрольованими їхніми членами, які беруть активну участь у формуванні політики кооперативу та прийнятті управлінських рішень. Органи управління підзвітні загальним зборам членів кооперативу. У первинних кооперативах члени мають рівні права при голосуванні (один член – один голос). Кооперативи інших рівнів також організовані демократично.

Демократія пов'язана не лише з голосуванням на загальних зборах і виборах органів управління. Цей процес вимагає чіткого розподілу повноважень між демократично обраними громадськими органами управління та виконавчим органом, який має забезпечувати професійне керівництво і ефективну роботу кооперативу. Має бути вибудована чітка система стримувань і

противаг в інтересах усіх членів кооперативу та під їхнім контролем. Внутрішні норми та правила організації й функціонування кооперативу повинні бути реалізовані через різні органи управління кооперативу. Члени мають бути залучені до надання пропозицій та схвалення ключових стратегічних рішень на загальних зборах, притягувати, в разі потреби, до відповідальності обраних членів правління чи комітетів.

3. **Економічна участь членів.** Члени кооперативу на основі принципу справедливості роблять внески до капіталу свого кооперативу та демократично контролюють його використання. Значна частина цього капіталу зазвичай є спільною власністю кооперативу. При розподілі фінансового результату члени кооперативу формують резерви (принаймні частина з яких є неподільною), можуть спрямовувати кошти в спеціальні фонди, здійснювати так звані кооперативні виплати – часткове повернення витрат членів кооперативу пропорційно користуванню його послугами, а також на підтримку інших заходів, схвалених членами кооперативу. Кооперативи існують, щоб задовольняти потреби людей, а не для отримання спекулятивного прибутку від інвестованого в них капіталу. Основним мотивом для людей, які створюють і є учасниками кооперативу, є самозабезпечення товарами і послугами.

4. **Автономія та незалежність.** Кооперативи є автономними організаціями самодопомоги, контрольованими їхніми членами. Якщо кооперативи укладають угоди з іншими організаціями, включаючи державні, вони роблять це на умовах, що забезпечують демократичний контроль в інтересах членів, чим підтверджують свою кооперативну автономію.

Цей принцип вперше був представлений як окремий у 1995 році. Він головним чином зосереджується на відносинах кооперативів з національними урядами та міжнародними урядовими організаціями. Також обумовлює відносини між кооперативами та іншими, зокрема, комерційними організаціями. Цілісність кооперативів як автономних та незалежних організацій ґрунтується на кооперативних цінностях

самодопомоги та самовідповідальності, що стали центральними елементами ідентичності кооперативів з моменту їхньої появи.

5. Освіта, навчання та інформація. Кооперативи забезпечують освіту та навчання своїх членів, представників виборних органів управління, менеджерів і працівників, щоб вони могли ефективно сприяти розвитку своїх кооперативів. Вони інформують широку громадськість, особливо молодь та лідерів громадської думки, про природу та переваги кооперації.

Кооперативний рух має давню відданість освіті. Освіта є одним із її основоположних принципів. Оригінальні правила поведінки перших кооператорів Рочдейля передбачали, щоб певний відсоток прибутку спрямовувався на освіту. Перші кооператори жили в суспільстві, де освіта була доступною лише для привілейованих верств населення. Наразі освіта має фундаментальне значення для зміни життя, є ключем до суспільного прогресу.

6. Співпраця між кооперативами. Кооперативи найбільш ефективно обслуговують своїх членів і зміцнюють кооперативний рух, працюючи разом через місцеві, національні та міжнародні структури. Цей принцип є практичним вираженням кооперативної цінності – солідарності. Це той принцип, що відрізняє кооперативи від інших форм господарської діяльності та демонструє подвійну природу кооперативів. З одного боку, кооперативи є суб'єктами господарювання, що забезпечують своїх членів товарами та послугами, а тому мають бути ефективними. З іншого боку, кооперативи є соціальними організаціями членів, організаціями взаємодопомоги, які позитивно ставляться до інших кооперативів, підтримують взаємовигідну співпрацю. Приєднуючись до кооперативу, його нові члени не лише допомагають розбудувати власні кооперативи, але й сприяють розвитку кооперативного руху.

7. Турбота про громаду. Кооперативи несуть особливу відповідальність за забезпечення стійкого економічного, соціального та культурного розвитку своїх громад, постійно підтримуючи свої спільноти. Цей принцип був вперше викладений як окремий під час переформулювання кооперативних принципів, узгоджених членами

Альянсу на Генеральній асамблеї в Манчестері в 1995 році. Цей принцип поєднує два елементи кооперативних цінностей – «самопоміч і самовідповідальність» та «етичні цінності чесності, відкритості, соціальної відповідальності та турботи про інших». Таке поєднання цих двох елементів виникло через те, що кооперативи виникають у громадах, де здійснюють свою господарську діяльність. Їхній успіх ґрунтується на здатності підтримувати громади, і це має позитивний зворотній ефект.

Перелічені вище принципи діяльності кооперативів, сформульовані експертною групою Міжнародного кооперативного альянсу (ІСА), складають необов'язкові правила, вони не є джерелами права в технічному сенсі, але вони допомагають визначити мінімальну модель кооперативної організації для законодавців і для міжнародних кооперативних рухів.

Кооперативні принципи виконують подвійну функцію: визначають кооперативні цінності та сприяють здійсненню кооперативної діяльності в межах існуючих у світі організаційних форм, що за змістом організації та діяльності тотожні кооперативу.

Кооперативні цінності – це загальні суспільні цінності, що визнані та застосовуються членами кооперативів у соціально-економічній діяльності кооперативу з метою задоволення їхніх економічних, соціальних і культурних потреб.

Зміст кооперативних принципів цілком відповідає загальновідомим етичним цінностям, серед яких: чесність, відкритість, соціальна відповідальність, турбота про інших. При цьому безпосередньо до кооперативних цінностей відносять самодопомогу, самовідповідальність, демократію, рівність, справедливість та солідарність.

З самого початку свого існування кооперативи були інклюзивними організаціями, які запрошували до членства людей незалежно від віросповідання, статі чи етнічного походження для спільної роботи на благо всіх. Єдиним обмеженням є нетерпимість до дій, що загрожують і підривають демократичні цінності та принципи, які лежать в основі співробітництва та громадянського суспільства.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Кооперація; кооператив; види кооперативів; кооперативна система; дворівневі та трирівневі кооперативні системи; кооперативні принципи; кооперативні цінності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що означає термін «кооперація» та яке значення кооперації в сучасній господарській діяльності людей?
2. Що таке кооператив та чому він є особливою формою кооперації?
3. Які види кооперативів Вам відомі? Чим характеризується діяльність кожного з цих видів?
4. Які кооперативи відносять до кооперативів підприємців?
5. Які кооперативи відносять до кооперативів споживачів?
6. Для чого кооперативи формують кооперативні системи?
7. Що таке регіональна та національна кооперативні системи?
8. Що таке кооперативні принципи та яке їхнє значення для міжнародного кооперативного руху?
9. Що Вам відомо про міжнародні кооперативні принципи? Розкрийте їхній зміст.
10. Що таке кооперативні цінності?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Що означає термін «кооперація»:
 - а) справедливість;
 - б) співпраця, співробітництво;
 - в) братерство і свобода;
 - г) все перераховане правильне.
2. Перевага будь-якої кооперації полягає в тому, що:
 - а) особи досягають нових можливостей, відсутніх у кожного із них окремо;
 - б) особи можуть обговорювати економічні проблеми;

в) особи досягають компромісу щодо механізму вирішення економічної проблеми;

г) все перераховане правильне.

3. Який з наведених прикладів не належить до кооперації?

а) надання юристом безплатної консультації особі, що її потребує;

б) сім'я збирає картоплю;

в) робота бригади будівельників;

г) все перераховане правильне.

4. Кооперативи, що об'єднують осіб, які прагнуть спільно працювати для виробництва і вигідного збуту спільно виробленої продукції або надання послуг споживачам, – це:

а) споживчі кооперативи;

б) виробничо-збутові кооперативи;

в) соціальні кооперативи;

г) медичні кооперативи.

5. Загальна мета, яку ставить перед собою кооператив:

а) отримання прибутку;

б) задоволення економічних, соціальних та культурних потреб своїх членів;

в) розвиток самоорганізації, самоуправління та самоконтролю;

г) все перераховане правильне.

6. Кооперативи, які прагнуть якісно і недорого забезпечити різноманітні потреби своїх домогосподарств у продуктах харчування, медичних, комунальних та інших послугах, – це:

а) споживчі кооперативи;

б) виробничо-збутові кооперативи;

в) соціальні кооперативи;

г) медичні кооперативи.

7. Ефективність кооперативу полягає у:
- а) величині прибутку;
 - б) фінансовому результаті;
 - в) ступені вирішення його статутних завдань;
 - г) все перераховане правильне.
8. Кооперативні принципи – це:
- а) основні положення, правила, якими повинні керуватися кооперативи;
 - б) законодавчі норми для функціонування кооперативів;
 - в) обов'язкові норми статуту кооперативу;
 - г) все перераховане правильне.
9. Перші кооперативні принципи було сформульовано в:
- а) 1844–1854 рр.;
 - б) 1937 році;
 - в) 1966 році;
 - г) 1995 році.
10. До міжнародних кооперативних принципів (1995 р.) не входить:
- а) повага до приватної власності;
 - б) економічна участь членів у діяльності кооперативу;
 - в) демократичний членський контроль;
 - г) добровільне та відкрите членство.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація. Форми економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика). К. : Глобус, 1998. 330 с.
2. Гончаренко В. В. Міжнародні кооперативні принципи та унікальність кооперативів як форми господарювання. URL : <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/330.pdf>
3. Гончаренко В. В., Пожар А. А., Клименко В. І. Розвиток кооперативів та міжнародного кооперативного бізнесу в умовах

- глобалізації. *Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія* / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. С. 191-215 (540 с.). URL : <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/8795/1/Mon-Gonch-4.pdf>
4. Закон України «Про кооперацію» (2003 р.). Редакція від 01.01.2023 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text>
 5. Пантелеймоненко А. О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика : монографія. Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. 347 с.
 6. Пантелеймоненко А. О. До питання про визначення сутності понять «кооперація» та «кооператив» у працях представників світової кооперативної думки. Історія народного господарства та економічної думки України : міжвідомчий зб. наук. праць. 2005. Випуск 37-38. К. : ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України», 2005. С. 297-305. URL : <http://politics.ellib.org.ua/pages-5758.html>
 7. Bitonio Jo B. Lecture presentation for Cooperative Basic Course. URL : <https://www.slideshare.net/jobitonio/evolution-of-cooperative-principles-13312202>
 8. Definition of a Cooperative. URL : <https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>
 9. Declaration of Cooperative Identity, approved during the Centenary Congress of the International Cooperative Alliance (Manchester, September 1995). URL : <https://www.fondazioneonguetti.org/wp/cooperation-in-trentino/glossary/declaration-of-cooperative-identity/>
 10. Cooperative Identity, values and principles. URL : <https://ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>

ТЕМА 30

МІЖНАРОДНІ КООПЕРАТИВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РІВНІ

- 30.1. Міжнародний кооперативний альянс як представник національних кооперативних систем на глобальному рівні*
- 30.2. Особливості діяльності міжнародних кооперативних організацій*
- 30.3. Важливість розвитку кооперативів у документах ООН, МОП, ЮНЕСКО та інших міжнародних інституцій*

30.1. МІЖНАРОДНИЙ КООПЕРАТИВНИЙ АЛЬЯНС ЯК ПРЕДСТАВНИК НАЦІОНАЛЬНИХ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РІВНІ

Міжнародний кооперативний альянс, МКА (International Cooperative Alliance, ICA) – це незалежна неурядова міжнародна організація, яка об'єднує національні, регіональні союзи і федерації кооперативів різних країн, представляє їхні інтереси на глобальному рівні.

МКА був заснований 1895 року у Лондоні. Його членами є кооперативи та їхні об'єднання, що діють у різних секторах економіки, зокрема, у банківському бізнесі, сільському господарстві, енергетиці, промисловості, страхуванні, нерухомості, туризмі та торгівлі. Членами МКА є понад 315 кооперативних об'єднань національного, регіонального та міжнародного рівнів з 107 країн світу, які представляють інтереси майже 1 млрд людей.

Члени МКА об'єднують як невеликі, так і досить потужні кооперативи з різних секторів економіки. Секторальний розподіл 300 найбільших у світі кооперативів зображено на рис. 30.1.

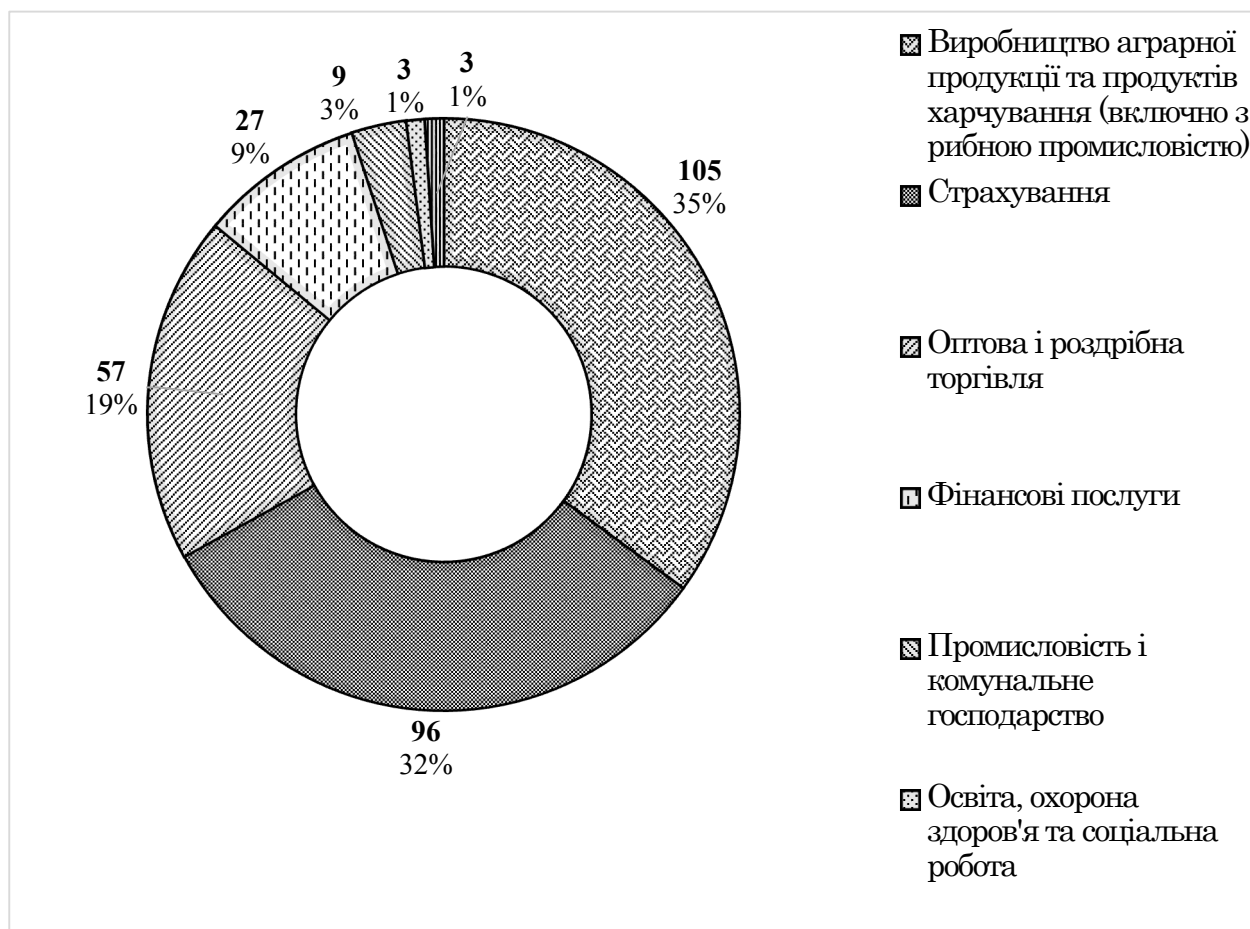


Рис. 30.1. 300 найбільших за обігом кооперативних організацій світу за сферами діяльності, одиниць, % [10]

Як видно з рисунка, найбільші за обігом кооперативи працюють у сфері виробництва аграрної продукції та продуктів харчування (35 %), у страхуванні (32 %) та у сфері оптової та роздрібно торгівлі (19 %) [10].

Географічне розташування найбільших кооперативів світу збігається із географією найбільш розвинених країн (рис. 30.2).

Найбільша кількість великих кооперативів зосереджена в Європі. І це закономірно, бо саме тут у 1840-х рр. зародився кооперативний рух, поширившись на інші континенти. Багато європейських кооперативів мають понад сторічну історію. Зокрема, такі кооперативи зустрічаються у Великій Британії (яка була батьківщиною споживчих кооперативів), Німеччині (де виникли перші фінансово-кредитні кооперативи), Франції (де отримали розвиток перші виробничі кооперативи), Італії (де утворилися перші ремісничі та страхові кооперативи).

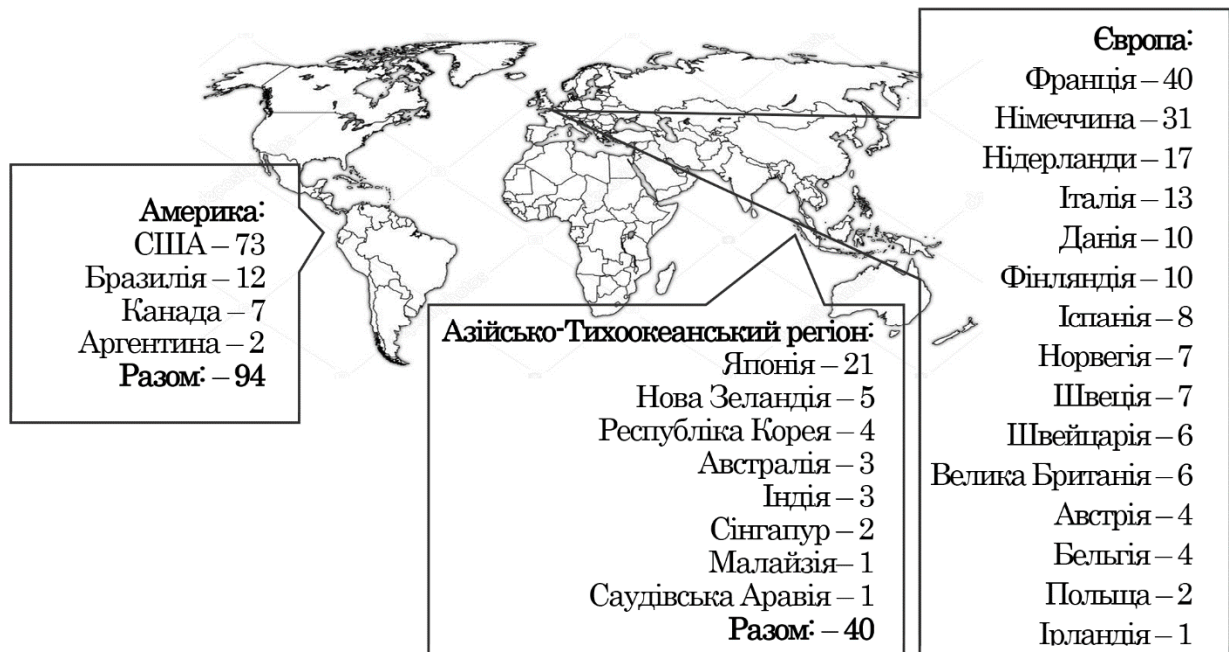


Рис. 30.2. 300 найбільших за обігом кооперативів світу за географічним розташуванням [10]

З маленьких, примітивних організацій багато кооперативів перетворились на потужні структури, які успішно конкурують з великими приватними національними та міжнародними компаніями і часто входять до низки найбільших роботодавців у багатьох країнах світу (табл. 30.1).

Таблиця 30.1

ТОП–10 найбільших за обігом кооперативів світу, 2022 р.

Рейтинг	Організація	Країна	Сфера діяльності	Обіг, трлн дол. США	Чисельність персоналу
1	Groupe Cr�dit Agricole	Франція	Фінансові послуги	117,01	147 000
2	REWE Group	Німеччина	Оптова та роздрібна торгівля	82,03	257 996
3	Groupe BPCE	Франція	Фінансові послуги	64,06	99 900
4	Nonghyup (National Agricultural Cooperative Federation - NACF)	Республіка Корея	Виробництво аграрної продукції та продуктів харчування	61,17	27 865
5	ACDLEC Leclerc	Франція	Оптова та роздрібна торгівля	60,56	138 000

Продовження табл 30.1

6	Cooperative Financial Network Germany - BVR	Німеччина	Фінансові послуги	59,82	170 614
7	Talanx Group	Німеччина	Страховання	53,82	23 316
8	Edeka Zentrale	Німеччина	Оптова та роздрібна торгівля	51,97	83 534
9	Groupe Cr�dit Mutuel	Франція	Фінансові послуги	49,36	83 141
10	Nippon Life	Японія	Страховання	49,07	92 737

Джерело: [1].

Всі кооперативи, незалежно від їхнього розміру, прагнуть співпрацювати між собою для зміцнення своїх позицій на ринку й успішної конкуренції з приватним бізнесом. З цією метою вони на національному та/або регіональному рівнях об'єднуються в потужні кооперативні системи (союзи і федерації), які, у свою чергу, об'єднались на глобальному рівні в Міжнародний кооперативний альянс, що став одним із важливих представників світового кооперативного руху на глобальному рівні.

Як всесвітній представник міжнародного кооперативного руху Міжнародний Кооперативний Альянс має наступні **цїлі**:

- сприяти розвитку світового кооперативного руху, базуючись на принципах самодопомоги та демократії;
- сприяти та захищати кооперативні цінності та принципи;
- забезпечувати розвиток економічних та інших взаємовигідних стосунків членів кооперативного руху;
- сприяти стійкому загальнолюдському розвитку та подальшому економічному і соціальному прогресу людей, роблячи, таким чином, внесок у збереження миру та безпеки у всьому світі;
- сприяти забезпеченню рівності між чоловіками і жінками в усіх видах діяльності та прийнятті рішень у кооперативному русі.

Задля досягнення означених цілей МКА організовує міжнародні, регіональні та національні зустрічі, які є своєрідним форумом для обміну досвідом та інформацією. Також МКА збирає інформацію, формує статистичні дані з усіх аспектів розвитку кооперативів,

випускає періодичні видання, включаючи офіційні журнали, такі як «Огляд Міжнародної Кооперації» (*Review of International Cooperation*) та «Новини МКА» (*News of International Cooperative Alliance*).

МКА приділяє значну увагу підтримці розвитку кооперативів у країнах, що розвиваються, надає технічну, грантову та консультаційну допомогу, направлену на розвиток кооперативного руху в країнах Африки, Азії, Латинської Америки, Центральної та Східної Європи. З цією метою МКА співпрацює з ООН, спеціалізованими агентствами та неурядовими організаціями, створює спеціальні органи і проекти для рішення технічних питань в окремих секторах економіки.

МКА має децентралізовану структуру управління, яка включає наступні органи: Генеральну асамблею, регіональні асамблеї, Раду МКА та Комітет з аудиту і контролю.

Генеральна асамблея є найвищим органом управління МКА, вона збирає представників усіх організацій-членів кожні 2 роки для прийняття рішень з основних питань, що впливають на кооперативний рух у світі. Генеральна асамблея також ухвалює програму розвитку та бюджет МКА.

Регіональні асамблеї також відбуваються кожні 2 роки (між зібраннями Генеральної асамблеї) та проводяться за регіонами: Європа, Африка, Америка та Азійсько-Тихоокеанський регіон. Функцією регіональних асамблей є сприяння кооперативному руху на регіональному рівні та проведення форуму для обговорення регіональних питань. Також регіональні асамблеї впроваджують рішення Генеральної асамблеї, визначають пріоритети для роботи МКА в регіонах та призначають регіонального кандидата одним з 4 віце-президентів МКА.

Рада МКА наглядає та координує роботу виконавчої дирекції Альянсу. Вона вносить пропозиції щодо бюджету, вирішує питання членства, приймає рішення щодо поточних проблем та призначає генерального директора.

Комітет з аудиту і контролю перевіряє фінансовий стан організації, призначає аудитора МКА та подає звіти Раді та Генеральній асамблеї.

Генеральною асамблеєю МКА було створено **спеціалізовані організації МКА**, завданням яких є сприяння розвитку кооперативів за окремими секторами – Міжнародна кооперативна сільськогосподарська організація (*International Cooperative Agricultural Organisation, ICAO*); Міжнародна кооперативна банківська асоціація (*International Cooperative Banking Association, ICBA*); Всесвітній споживчий кооператив (*Consumer Cooperatives Worldwide, CCW*); Міжнародна кооперативна рибацька організація (*International Cooperative Fisheries Organisation, ICFO*); Міжнародна федерація кооперативного та взаємного страхування (*International Cooperative and Mutual Insurance Federation, ICMIF*); Міжнародна організація виробників промислових, ремісничих кооперативів та сервісних кооперативів (*International Organisation of Industrial, Artisanal and Service Producers' Cooperatives, CICOPA*); Міжнародна кооперативна організація здоров'я (*International Health Cooperative Organisation, IHCO*); Міжнародна організація житлових кооперативів (*International Cooperative Housing Organisation (ICA Housing)*) тощо.

Крім цього, створено окремі **спеціалізовані комітети МКА**:

- **Комітет з кооперативних досліджень** є містком між науковими дослідженнями та кооперативним світом. Він ставить за мету підвищення обізнаності керівників, менеджменту і членів кооперативів щодо сучасних наукових досліджень у сфері кооперативного руху для їхнього ефективного застосовування у вирішенні поточних питань розвитку кооперативів. Одним із основних напрямків діяльності комітету є організація наукових конференцій на глобальному та регіональному рівнях, в т. ч. глобальної дослідницької конференції, що проводиться раз на два роки.

- **Комітет з кооперативного права** надає незалежні консультації щодо кооперативного права.

- **Платформа з міжнародного кооперативного розвитку** (*The International Cooperative Alliance Development Platform*) – комітет, що об'єднує кооперативні організації, які беруть участь у міжнародному розвитку. Його місія полягає в просуванні кооперативної моделі в рамках міжнародної політики та програм розвитку, а також у зміц-

ненні співпраці між регіонами як всередині кооперативного руху, так і за його межами. Платформа є форумом для обговорення та обміну досвідом і знаннями щодо міжнародного кооперативного розвитку.

- *Комітет з гендерної рівності (The Gender Equality Committee)* є ініціатором змін, спрямованих на реалізацію гендерної рівності в усіх кооперативах, слугує форумом для обговорення й обміну досвідом та ідеями з питань, пов'язаних із гендерною рівністю, сприяє рівності між жінками та чоловіками і гендерній інтеграції в кооперативному русі та суспільстві.

- *Комітет з питань молоді (The ICA's Youth Committee)* має на меті допомогти молодим кооператорам з різних країн у спілкуванні, обміні досвідом, а також створенні середовища, де молоді кооператори зможуть дізнатися більше про кооперативний рух. Залучення до руху молодих людей через навчання та підтримку є ключовим напрямком роботи даного комітету. Він також прагне надати можливість молодим кооператорам взаємодіяти з рештою учасників руху.

Головний офіс МКА розташований у Женеві, Швейцарія. Він наглядає за здійсненням різноманітних ініціатив з кооперативного розвитку на регіональному рівні та допомагає регіональним офісам з плануванням та фінансуванням. Регіональні офіси працюють у Східній, Центральній та Південній Африці, Західній Африці, країнах Азійсько-Тихоокеанського, Карибського регіонів та Латинської Америки. Крім того, у світі діє мережа проектних офісів, які втілюють у життя програми розвитку та представляють інтереси членів кооперативного руху в регіонах світу. Регіональні офіси звітують головному офісу.

Для втілення своїх проектів МКА співпрацює з приблизно 30-ма міжнародними та національними агенціями розвитку, з організаціями ООН та з іншими урядовими й неурядовими міжнародними й національними організаціями. МКА не пов'язаний із жодною політичною чи релігійною організацією та зберігає нейтральність і незалежність в усіх видах своєї діяльності.

Організації, які сутнісно відповідають положенню МКА «Про кооперативну природу» (практикують кооперативні принципи) та переслідують цілі МКА, можуть бути членами МКА, наприклад,

національні спілки або федерації кооперативних товариств, національні федерації кредитних спілок, національні кооперативні бізнес-організації (оптові товариства, банки, страхові компанії тощо), міжнародні кооперативні організації. У виняткових випадках членами МКА можуть також бути: регіональні федерації або спілки кооперативних товариств (якщо в країні немає національної спілки); кооперативні товариства (якщо в країні немає національної або регіональної спілки); навчальні, дослідні та інші установи, які сприяють створенню кооперативів та доєдналися до кооперативного руху.

30.2. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У світі існує багато міжнародних кооперативних організацій, які мають свої особливості діяльності. Основними з них є Всесвітня рада кредитних спілок, Міжнародна кооперативна банківська асоціація, Міжнародна райфайзенівська спілка, Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів.

Всесвітня рада кредитних спілок, ВРКС (*World Council of Credit Unions, WOCCU*) є глобальним представником руху кредитних спілок – специфічної форми фінансово-кредитного кооперативу, що виникла на північно-американському континенті в результаті адаптації німецьких кооперативних моделей «народних банків» Г. Шульце-Деліча та «сільських кас» Ф. В. Райффайзена, яка згодом поширилась по всьому світу.

Перша кредитна спілка виникла 1900 року у Північній Америці. Проста і зрозуміла широким народним масам ідея фінансово-кредитного кооперативу, в основу якого було покладено принцип фінансової взаємодопомоги, почала швидко поширюватись як альтернатива банківському кредиту. За кілька років у різних штатах США вже налічувались сотні кредитних спілок, а у 1934 році була створена Національна асоціація кредитних спілок США (*Credit Union National Association, CUNA*), яка не тільки допомагала розвитку

кредитних спілок у різних штатах, а й прагнула поширити модель кредитної спілки на інші країни з метою боротьби з лихварством у глобальному масштабі та створення простого, ефективного й потужного інструменту покращення економічного становища людей.

У 1950-х рр. CUNA звернулась до американського уряду з проханням затвердити Програму допомоги кредитним спілкам за межами США. Програма мала широкі як соціальні, так і економічні цілі і призвела до організації кредитних спілок у багатьох країнах світу протягом наступних двох десятиліть.

З 1960-х рр. уряд США заохочував розвиток кооперативів і кредитних спілок через своє законодавство про іноземну допомогу. До Закону про іноземну допомогу 1961 року були внесені зміни, спрямовані на заохочення розвитку та використання кооперативів і кредитних спілок у країнах, що розвиваються. Цей крок був особливо важливим через створення нового агентства – Агентства США з міжнародного розвитку (*United States Agency for International Development, USAID*) в рамках Державного департаменту. USAID фінансувало багато перших заходів департаменту з розвитку кредитних спілок. Між 1962 і 1970 рр. розпочалося систематичне розширення міжнародного руху кредитних спілок, починаючи зі США, Канади та Австралії. Наприкінці 1960-х рр. організації з усього світу об'єдналися, щоб сформувати міжнародну систему кредитних спілок, яка існує сьогодні. Всесвітня рада кредитних спілок була зареєстрована 10 листопада 1970 року національними асоціаціями кредитних спілок різних країн.

Сьогодні Всесвітня рада кредитних спілок діє як провідний агент глобальної популяризації та розвитку кредитних спілок. Вона продовжує заохочувати економічну свободу та сталий розвиток фінансових кооперативів по всьому світу через освіту, співпрацю та проекти розвитку на основі громад.

Всесвітньою радою кредитних спілок керує рада директорів, яка представляє організації-члени. Штаб-квартира організації та її дочірніх компаній розташована в м. Медісон, США. ВРКС також має постійний офіс у м. Вашингтон і програмні офіси по всьому світу.

Всесвітня рада кредитних спілок працює над підвищенням доступності фінансування за допомогою кредитних спілок та інших фінансових кооперативів, беручи участь у міжнародній популяризації, розвитку, освіті та налагодженні зв'язків, що розширює можливості людей, які відчують брак фінансування, і сприяє створенню більш справедливих і стійких товариств.

Місія ВРКС полягає у сприянні розвитку справедливих і стабільних громад через доступність фінансування за допомогою кредитних спілок та інших фінансових кооперативів.

Від імені своїх членів ВРКС виконує такі функції:

- захищає інтереси кредитних спілок та інших фінансових кооперативів перед міжнародними органами, які встановлюють стандарти, задля зменшення регуляторного тягаря і сприяння зростанню;
- слугує мостом, який з'єднує всі кредитні спілки з глобальним рухом через особисту та віртуальну взаємодію і комунікацію;
- інвестує в можливості навчання для фахівців кредитних спілок, з акцентом на розширення можливостей для молоді та жінок;
- збільшує доступність фінансування, охоплюючи малозабезпечені верстви населення, зосереджуючись на залученні більшої кількості молоді та просуванні гендерної рівності і розширенні можливостей;
- пропагує спільні цифрові платформи та вирішення загальних проблем кредитних спілок;
- використовує можливості глобального руху кредитних спілок для створення й надання фінансових продуктів та послуг, що сприяє розвитку стабільності громад.

ВРКС складається з трьох взаємопов'язаних структур, що формують потужну кооперативну систему: Всесвітня рада кредитних спілок (*World Council of Credit Unions, WOCCU*) – некомерційна асоціація та міжнародна організація з розвитку кредитних спілок; Сервісна група WOCCU (*WOCCU Services Group, Inc., WSG*) – комерційна корпорація, що повністю належить WOCCU і надає широкий спектр послуг своїм членам; Всесвітня фундація кредитних

спілок (*Worldwide Foundation for Credit Unions, Inc., WF*) – некомерційна благодійна організація, яка надає гранти і реалізовує різноманітні проекти технічної допомоги розвитку кредитних спілок в інших країнах.

Організації-члени ВРКС наразі нараховують понад 82 тис. кредитних спілок у 118 країнах світу, мають понад 403 млн членів та активів понад 3,6 трлн дол. США. Загальні статистичні дані щодо діяльності ВРКС наведені у табл. 30.2.

Таблиця 30.2

Основні показники організацій-членів Всесвітньої ради
кредитних спілок

Рік	Кількість країн-членів	Кількість кредитних спілок	Кількість членів кредитних спілок
2022	118	82 758	403 976 049
2021	118	87 914	393 871 631
2020	118	86 451	375 160 065
2019	118	86 054	291 430 587
2018	118	85 400	274 227 022
2017	117	88 204	260 164 742
2016	109	68 882	235 762 076
2015	109	60 657	222 799 196
2014	105	57 480	222 799 196
2013	103	56 904	207 935 920

Джерело: [7].

Будучи некомерційною організацією, ВРКС та її структури активно співпрацюють з різноманітними міжнародними організаціями, такими як Міжнародний кооперативний альянс, ООН, МОП, та урядами різних країн щодо створення сприятливих умов для розвитку кредитних спілок. Найвагомішим донором і джерелом грантів ВРКС продовжує залишатись USAID.

1922 року 7 європейських споживчих кооперативних банків створили Міжнародний кооперативний банківський комітет (International Cooperative Banking Committee, ICBC), який сьогодні відомий як *Міжнародна кооперативна банківська асоціація, МКБА* (International Cooperative Banking Association, ICBA), що є галузевою

організацією Міжнародного кооперативного альянсу та об'єднує кооперативні банки та інші фінансові кооперативні установи.

Діяльність МКБА спрямована на реалізацію таких цілей: обмін інформацією; сприяння співпраці між кооперативними банками; консультування та допомога у розвитку нових кооперативних банків; проведення дослідження з питань, що становлять спільний інтерес, тощо. МКБА ініціює та заохочує всесвітнє обговорення та конструктивне вирішення важливих питань, з якими стикаються кооперативні фінансові установи, поширює передовий досвід серед своїх членів та заохочує співпрацю між ними. МКБА організовує, збирає, обробляє та надає інформацію про діяльність світових кооперативних банківських суб'єктів таким чином, щоб забезпечити швидкий, ефективний та активний доступ до цих даних. Також МКБА засновує та підтримує регіональні банківські комітети, які охоплюють різні географічні області, виступає в якості форуму для обговорення регіональних і всесвітніх проблем і питань кооперативної банківської діяльності.

Наразі членами МКБА є 50 організацій, які суттєво відрізняються за локацією, віком та розміром. Вони розташовані у 32 країнах, з яких у Азійсько-Тихоокеанському регіоні – 20, у Європі – 12, в Америці – 11 і в Африці – 7 (рис. 30.3). Більшість організацій-членів МКБА (43 %) були засновані між 1961 і 1990 роками.

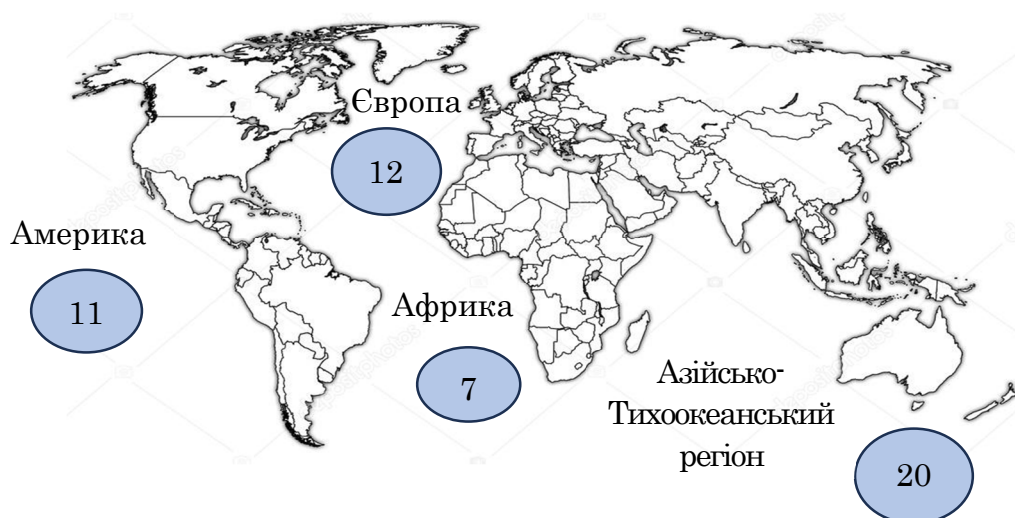


Рис. 30.3. Географічне розташування організацій-учасниць Міжнародної кооперативної банківської асоціації [4]

Члени ІСВА працюють переважно локально, безпосередньо у своїх громадах: 76 % діють виключно в межах своїх країн, 24 % – на міжнародних ринках. Організації-члени ІСВА, що працюють за кордоном, знаходяться переважно в Європі та Америці. Їхня міжнародна діяльність включає: бізнес та інвестиції; взаємодопомогу та співпрацю з іншими кооперативами, а також підтримку міжнародних програм розвитку.

Членами ІСВА є різноманітні юридичні особи, такі як: кооперативні асоціації, кооперативні федерації, асоціації кредитних спілок, ощадно-кредитні кооперативи, кооперативні банки. Членів ІСВА можна поділити на три групи: 1) низові, які мають справу з окремими членами; 2) асоціації фінансових кооперативів; 3) національні (багатогалузеві) організації. Більшість членів ІСВА відноситься до першої групи – 20 організацій, до другої – 18, до третьої групи – 12. Частка ринку фінансових послуг, що належить організаціям-членам ІСВА, є значною. Так, у Європі кооперативні банки мають близько 43 тис. відділень і надають роботу приблизно 705 тис. осіб. В Італії, Франції, Німеччині та Нідерландах частка кооперативних банків на ринку позик коливається від 25 % до 45 % [4].

Міжнародна райффайзенівська спілка, МРС (*International Raiffeisen Union, IRU*) – це міжнародна асоціація національних кооперативних організацій, робота та ідеологія якої базуються на принципах основоположника сільської кредитної кооперації Ф. В. Райффайзена. Асоціація була заснована 1968 року з нагоди 150-ї річниці з дня народження Райффайзена. Сьогодні вона налічує 79 членів з 39 країн.

Організаційна структура МРС відображена на рис. 30.4.

Метою діяльності МРС є просування ідей самодопомоги, самовідповідальності та самоуправління, а також обмін досвідом між членами даної асоціації. Понад 900 тис. кооперативів з приблизно 500 млн членів у понад 100 країн світу працюють у відповідності з цими принципами. Членами МРС є кооперативні організації з країн з різним рівнем розвитку (як тих, що розвиваються, так і розвинених країн). Всі вони мають різний досвід створення і діяльності кооперативів. Саме тому важливо поширювати їхній досвід серед членів асоціації із метою запобігання помилок.

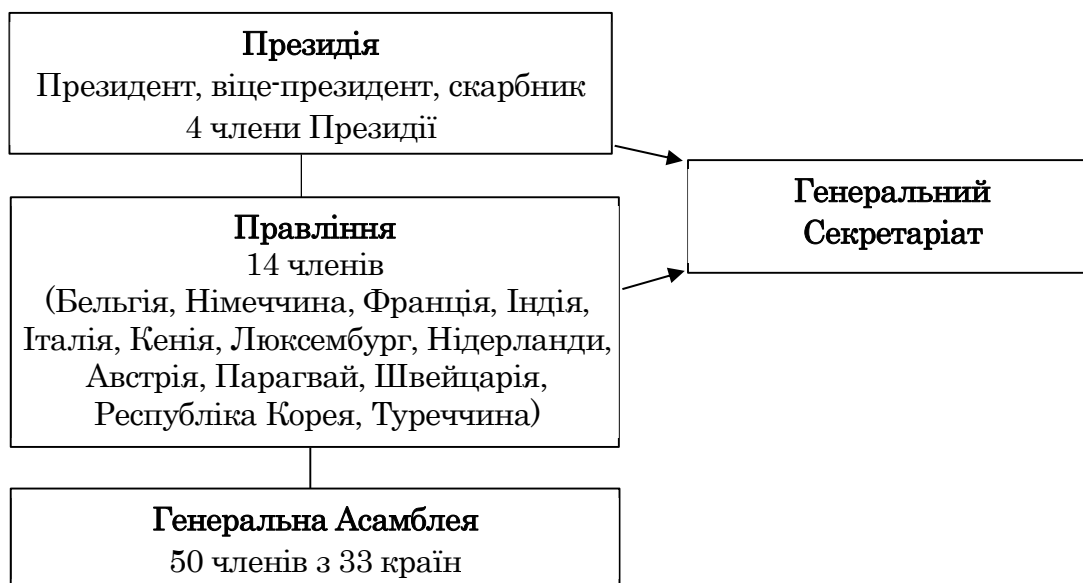


Рис. 30.4. Організаційна структура Міжнародної райфайзенівської спілки [6]

Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів, МОПСК (*International Organisation of Industrial and Service Cooperatives, CICOPA*) є галузевою організацією Міжнародного кооперативного альянсу з 1947 року. Її членами є представницькі організації кооперативів різних галузей: будівництва, соціальних послуг, відновлюваної енергетики, промислового виробництва, освіти, транспорту, охорони здоров'я тощо.

Значна кількість кооперативів-членів даної організації є кооперативами працівників, тобто членами цих кооперативів є самі працівники, а кооператив є їхнім колективним підприємством, спільним бізнесом. Такі кооперативи характеризуються особливим типом трудових відносин, що називається «право власності робітників», на відміну того, з яким мають справу звичайні працівники або самозайняті особи.

МОПСК також представляє соціальні кооперативи, які спеціалізуються на наданні звичайних послуг або на об'єднанні у спільній праці знедолених чи маргіналізованих працівників, а також кооперативи самозайнятих виробників, створені з метою кооперації у спільному використанні ресурсів або наданні послуг. Протягом останніх років їхня кількість зросла як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Наразі МОПСК налічує 52 члени в 36 країнах, які, у свою

чергу, об'єднують 65 тис. підприємств, на яких працюють 4 млн осіб. Однак є підтвердження того, що ця чисельність є набагато масштабнішою: робітничі кооперативи, соціальні кооперативи та кооперативи самозайнятих виробників у промисловості та сфері послуг разом забезпечують роботою майже 20 млн осіб в усьому світі: 11,5 млн робітників-членів і 6 млн самозайнятих виробників-членів, які працюють у промисловості та сфері послуг.

МОПСК включає три регіональні організації. МОПСК у Європі є секторальним членом Міжнародного кооперативного альянсу на європейському континенті і об'єднує 27 членів у 16 європейських країнах, включаючи організації, що сприяють розвитку кооперативів, а також національні конфедерації або федерації кооперативів, що представляють 40 тис. підприємств, на яких працює 1,3 млн працівників.

МОПСК в Америці включає 13 організацій, які працюють у 10 країнах Північної та Південної Америки. У свою чергу вона включає дві субрегіональні організації: МОПСК Північної Америки об'єднує кооперативні організації США, Канади та Мексики, а також МОПСК Південної Америки, яка об'єднує кооперативні організації з Бразилії, Аргентини, Уругваю та Парагваю.

МОПСК в Азійсько-Тихоокеанському регіоні є найновішою регіональною організацією МОПСК, яка була заснована 2021 року. Її метою є вивчення спільної ідентичності, обмін інформацією та зміцнення розвитку кооперативів у цьому регіоні.

30.3. ВАЖЛИВІСТЬ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВІВ У ДОКУМЕНТАХ ООН, МОП, ЮНЕСКО ТА ІНШИХ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ

Важливість кооперативного руху неодноразово підкреслювалася Організацією Об'єднаних Націй. Так, у Резолюції Генеральної Асамблеї ООН 44/58 «Національний досвід в галузі сприяння кооперативному руху» (1989 р.), а також доповідях Генерального секретаря ООН на 49-й (1994 р.) та 51-й (1996 р.) Сесії Генеральної Асамблеї ООН відзначалося

унікальне значення кооперативів для світового соціально-економічного розвитку. У зв'язку з цим, ООН прийняла рішення (Резолюція № 49/155 від 23 грудня 1994 року) щорічно в першу суботу липня відзначати Міжнародний день кооперативів.

Всесвітній саміт соціального розвитку 1995 року, що відбувся в Копенгагені, визнав важливість кооперативів у підході до розвитку, орієнтованому на людей, і погодився «повністю використовувати та розвивати потенціал і внесок кооперативів для досягнення цілей соціального розвитку, зокрема викорінення бідності, створення повної та продуктивної зайнятості та посилення соціальної інтеграції». В системі ООН Відділ інклюзивного соціального розвитку (DISD) Департаменту ООН з економічних і соціальних питань (UNDESA) відповідає за моніторинг сприяння та розвитку кооперативів на національному та міжнародному рівнях, співпрацює з Комітетом із заохочення та розвитку кооперативів (COPAC) в організації зустрічей груп експертів та спеціальних заходів з нагоди Міжнародного дня кооперативів.

22 грудня 2003 року Генеральна Асамблея ООН прийняла ще одну резолюцію A/RES/58/131 «Кооперативи в процесі соціального розвитку», в якій підкреслюється, що кооперативи, особливо в умовах глобалізації, є ефективним механізмом поліпшення життя і боротьби з бідністю.

На 64-й сесії Генеральної Асамблеї ООН, яка відбулася в грудні 2009 року, була прийнята резолюція A/RES/64/136 «Кооперативи в процесі соціального розвитку», в якій ще раз було підкреслено важливе значення кооперативів у поліпшенні життя широких верств населення, у зв'язку з чим ООН проголосила 2012 рік Міжнародним роком кооперативів. Під гаслом «Кооперативні підприємства будують кращий світ» даний захід націлений на заохочення зростання та заснування кооперативів у всьому світі.

На 70-й сесії Генеральної Асамблеї ООН, яка відбулася 17 грудня 2015 р., в резолюції A/RES/70/128 було рекомендовано урядам країн-членів активізувати дослідницьку роботу з вивчення функціонування кооперативів та їхньої ролі, забезпечити ширшу доступність її результатів, розробити у співробітництві з усіма зацікавленими сторонами методології збору та поширення зіставних глобальних даних

та інформації про передовий досвід кооперативів, підвищувати поінформованість громадськості про зв'язки між кооперативами та стійким розвитком, особливо у галузях, що стосуються соціальної включеності, створення робочих місць, викорінення бідності.

Своєю резолюцією A/RES/76/135 від 16 грудня 2021 року під назвою «Кооперативи у соціальному розвитку» Генеральна асамблея ООН визнала, що кооперативи у різних своїх формах сприяють максимально широкій участі в економічному та соціальному розвитку корінних народів, місцевих громад та всіх груп населення, включеність яких активізує соціально-економічний розвиток і сприяє викорінненню бідності.

17 липня 2023 року було опубліковано звіт Генерального секретаря ООН A/78/187 Про кооперативи в соціальному розвитку. У звіті акцентовано увагу на екосистемному підході як ключовому способі діяльності кооперативів, реалізації їхнього потенціалу для підвищення економічного та соціального добробуту для всіх членів суспільства. Як приклади успішних кооперативних екосистем було наведено робітничий кооператив Mondragon в Іспанії та рух Кібуц в Ізраїлі.

Генеральна Асамблея ООН 19 грудня 2023 року прийняла резолюцію A/RES/78/175 про оголошення 2025 року Міжнародним роком кооперативів (перший раз таким роком, присвяченим кооперативам, став 2012 рік). Ця резолюція підкреслює ключову роль кооперативів у досягненні Цілей сталого розвитку (ЦСР) і просуванні глобального соціально-економічного розвитку. Резолюція закликає країни-члени та зацікавлені сторони використати 2025 рік як можливість підвищити обізнаність про внесок кооперативів.

Таким чином, ООН тривалий час приділяє значну увагу розвитку кооперативів в усіх країнах світу, цінує їхню важливу роль у подоланні бідності, формуванні сталого соціально-економічного розвитку країн.

Крім ООН, значну увагу необхідності глобального розвитку кооперативів приділяють інші міжнародні організації. Так, *Міжнародна організація праці, МОП (International Labor Organization, ILO)* вважає кооперативи важливими для покращення умов життя та праці жінок і чоловіків у всьому світі, а також для забезпечення

доступності необхідної інфраструктури та послуг навіть у сферах, якими нехтують держава та підприємства, керовані інвесторами.

Кооперативний сервіс МОП було створено ще у 1920 році як міжнародний центр кооперативних досліджень, документації, інформації та консультацій, а також зв'язку з кооперативними організаціями. МОП донині залишається єдиною спеціалізованою установою ООН із чітким мандатом, що охоплює всі кооперативи.

Кооперативи згадуються в статті 12, пункт 3 Статуту МОП 1946 року, в якому вказується, що «Міжнародна організація праці може прийняти відповідні заходи для проведення таких консультацій, які вважає за потрібне, з визнаними неурядовими міжнародними організаціями, включаючи міжнародні організації роботодавців, працівників, землеробів і кооператорів».

З усіх коштів, які ООН виділяє МОП, 15 % витрачається на підтримку кооперативних проєктів. Понад 120 кооперативних експертів МОП працюють у майже 70 країнах Африки, Азії, Латинської Америки та Близького Сходу.

Організація об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури, ЮНЕСКО (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO*) визнає важливість кооперативів, вважаючи їх цивілізаційною «спадщиною людства». Це агентство ООН цінує глобальний та трансформуючий внесок кооперативів, надає рекомендації національним урядам країн-членів щодо захисту та охорони кооперативів урядами та урядовими установами в усьому світі.

Ідею і практику діяльності кооперативів ЮНЕСКО внесла до Списку нематеріальної культурної спадщини людства. Про це рішення оголосив Міжурядовий комітет з охорони нематеріальної культурної спадщини ЮНЕСКО в Аддіс-Абебі 30 листопада 2016 року. UNESCO визнає глобальний та трансформуючий внесок світового кооперативного руху в розвиток людської цивілізації та описує кооперативи як організації, які «дозволяють розбудовувати громаду через спільні інтереси та цінності, створюючи інноваційні рішення суспільних проблем, від створення робочих місць та допомоги людям похилого віку до відродження міст та проєктів відновлюваної енергетики».

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародний кооперативний альянс; Генеральна асамблея МКА; Всесвітня рада кредитних спілок; Міжнародна кооперативна банківська асоціація; Міжнародна райфайзенівська спілка; Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Яка роль Міжнародного кооперативного альянсу в розвитку кооперативного руху?
2. Якою є структура управління Міжнародного кооперативного альянсу?
3. Які є спеціалізовані організації МКА?
4. Які завдання виконують спеціалізовані комітети МКА?
5. У чому полягають особливості діяльності Всесвітньої ради кредитних спілок?
6. У чому особливості Міжнародної кооперативної банківської асоціації?
7. Яка специфіка діяльності Міжнародної райфайзенівської спілки?
8. Що таке Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів і які її особливості?
9. Якою є роль ООН у підтримці розвитку кооперативного руху в світі?
10. Як Міжнародна організація праці та ЮНЕСКО відзначають роль кооперативів у світовому соціально-економічному розвитку?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Міжнародний кооперативний альянс має міжнародну аббревіатуру:
 - а) WOCCU;
 - б) IRU;
 - в) ICA;
 - г) SICOPA.

2. Міжнародна райфайзенівська спілка має міжнародну аббревіатуру:

- а) WOCCU;
- б) IRU;
- в) ICA;
- г) CICOPA.

3. Всесвітня рада кредитних спілок має міжнародну аббревіатуру:

- а) WOCCU;
- б) IRU;
- в) ICA;
- г) CICOPA.

4. Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів має міжнародну аббревіатуру:

- а) WOCCU;
- б) IRU;
- в) ICA;
- г) CICOPA.

5. Галузевою організацією Міжнародного кооперативного альянсу, що об'єднує кооперативні банки та інші фінансові кооперативні установи, є:

- а) Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів;
- б) Всесвітня рада кредитних спілок;
- в) Міжнародна райфайзенівська спілка;
- г) Міжнародна кооперативна банківська асоціація.

6. Галузева організація Міжнародного кооперативного альянсу, членами якої є представницькі організації кооперативів із різних галузей, – це:

- а) Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів;

- б) Всесвітня рада кредитних спілок;
- в) Міжнародна райффайзенівська спілка;
- г) Міжнародна кооперативна банківська асоціація.

7. Міжнародна асоціація національних кооперативних організацій, робота та ідеологія якої базуються на принципах основоположника сільської кредитної кооперації Ф. В. Райффайзена, є:

- а) Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів;
- б) Всесвітня рада кредитних спілок;
- в) Міжнародна райффайзенівська спілка;
- г) Міжнародна кооперативна банківська асоціація.

8. Вищим органом управління Міжнародного кооперативного альянсу є:

- а) Рада МКА;
- б) Генеральна Асамблея МКА;
- в) Регіональна Асамблея МКА;
- г) Комітет з аудиту і контролю МКА.

9. Міжнародна кооперативна банківська асоціація – це:

- а) галузева організація Міжнародного кооперативного альянсу;
- б) міжнародна асоціація комерційних банків;
- в) міжнародна асоціація кооперативів та банків;
- г) всі відповіді правильні.

10. Незалежна неурядова міжнародна організація, яка об'єднує національні, регіональні союзи і федерації кооперативів різних країн, представляє їхні інтереси на глобальному рівні, – це:

- а) Всесвітня рада кредитних спілок;
- б) Міжнародний кооперативний альянс;
- в) Міжнародна кооперативна банківська асоціація;
- г) Міжнародна організація промислових та сервісних кооперативів.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Cooperatives in social development. General Assembly UN. Report 2023. URL : <https://documents.un.org/doc/undoc/gen/n23/209/11/pdf/n2320911.pdf?token=CP5N4NK9eUbcpQfyf&fe=true>
2. Exploring the cooperative economy. The World Cooperative Monitor. 2023. URL : https://monitor.coop/sites/default/files/2024-01/wcm_2023_3101.pdf
3. International cooperative Alliance. Facts and figures. URL : <https://ica.coop/en/cooperatives/facts-and-figures>
4. International Cooperative Banking Association. ICBA Members. URL : <https://www.icba.coop/about.php>
5. International Organisation of Industrial and Service Cooperatives, CICOPA. URL : <https://www.cicopa.coop/>
6. International Raiffeisen Union. Members. URL : <https://www.iru.de/members/>
7. Statistical Report 2022 – World Council of Credit Unions. URL : https://www.woccu.org/documents/2022_Statistical_Report_EN
8. The Idea and Practice of Cooperatives. Nationwide Inventory of Intangible Cultural Heritage. URL : <https://www.unesco.de/en/culture-and-nature/idea-and-practice-cooperatives>
9. The International Labour Organization. Cooperatives. URL : <https://www.ilo.org/topics/cooperatives>
10. Top 300 ranking released with a focus on cooperative member benefits. World Cooperative Monitor. 2023 URL : <https://ica.coop/en/newsroom/news/world-cooperative-monitor-2023-top-300-ranking-released-focus-cooperative-member>

Навчальне видання

Довгаль Олена Андріївна
Беренда Сергій Васильович

Голіков Артур Павлович

Гончаренко Владислав Васильович
Гончаренко Наталія Іванівна
Григорова-Беренда Лариса Іванівна
Зайцева Анна Сергіївна
Казакова Надія Артурівна
Кім Тетяна Іванівна
Макарчук Катерина Олексіївна

Матюшенко Ігор Юрійович
Мірошніченко Тетяна Миколаївна
Непрядка Наталія Василівна
Пантелеймоненко Андрій Олексійович
Пожар Артем Анатолійович
Резніков Валерій Володимирович
Сідоров Михайло Вадимович
Ханова Олена В'ячеславівна
Шолом Аліна Сергіївна
Шуба Марина Володимирівна
Шуба Олена Артурівна

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПІДРУЧНИК

2-ге видання, перероблене та доповнене

За редакцією О. А. Довгаль

Коректор *О. В. Анцибора*
Комп'ютерне верстання *Н. О. Ваніна*
Макет обкладинки *Н. Є. Пруднік*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 39,44. Наклад 100 пр. Зам. №332/24.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.02.2009
Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна