

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут
міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота бакалавра

**на тему: «ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ШВЕЙЦАРСЬКОЇ КОНФЕДЕРАЦІЇ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

Виконав:
студентка 4 курсу, групи УО-42
спеціальності
«Міжнародні економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти



Каращук Е.Е.

Керівник: д.н. держ упр., проф. Резніков В.В.



Рецензент: к.е.н., доц.

Харків – 2025 року

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри міжнародних
економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА

«___» _____ 2025 року

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

Карашук Еліна Едуардівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Особливості зовнішньоекономічної діяльності
Швейцарської Конфедерації в умовах
глобалізації

керівник роботи Рєзніков Валерій Володимирович д.н.держ упр, проф,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «05» 02 2025р. № 4001-5/313

2. Строк подання студентом роботи 23.05.2025

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

визначити сутність наукової дефініції глобалізація; визначити сучасні
форми та види зовнішньоекономічної діяльності; проаналізувати
концептуальні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності в
Швейцарії; ідентифікувати сучасний стан зовнішньоторговельних відносин
Швейцарської Конфедерації; проаналізувати інвестиційну діяльність
Швейцарської Конфедерації в рамках здійснення ЗЕД.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації
2.	Розділ 2. Особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації

5. Дата видачі завдання 01.12.2024

Студент


підпис

Е.Е. Карашук

ініціали, прізвище

Керівник роботи


підпис

Резніков В.В.

ініціали, прізвище

АНОТАЦІЯ

Каращук Е.Е. Особливості зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації в умовах глобалізації [Рукопис] / Е.Е. Каращук – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – 64 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню сучасного стану та особливостей розвитку зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації в умовах глобалізації. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, містить 1 таблицю, 9 рисунків. Список використаних джерел включає 57 найменування на 6 сторінках.

У першому розділі роботи розглядаються теоретичні основи дослідження зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації.

У другому розділі аналізуються особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації.

Ключові слова: експорт, імпорт, глобалізація, зовнішньоекономічна діяльність, розвиток, мито, інвестиції.

ABSTRACT

Karashchuk E.E. Peculiarities of the Swiss Confederation's foreign economic activity in the context of globalization [Manuscript] / E.E. Karashchuk – Kh.: V.N. Karazin Kharkiv National University, 2025. - 64 p.

The bachelor's qualification work is devoted to the study of the current state and features of the development of foreign economic activity of the Swiss Confederation in the context of globalization. The work consists of an introduction, two chapters, conclusions, contains 1 table, 9 figures. The list of sources used includes 57 names on 6 pages.

The first section of the work examines the theoretical foundations of the study of foreign economic activity in the context of globalization.

The second section analyzes the features of the development of foreign economic activity of the Swiss Confederation.

Keywords: export, import, globalization, foreign economic activity, development, customs, investments.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	9
1.1. Особливості глобалізації світового господарства.....	9
1.2. Зовнішньоекономічна діяльність як наукова категорія.....	17
Висновки до першого розділу.....	24
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШВЕЙЦАРСЬКОЇ КОНФЕДЕРАЦІЇ.....	26
2.1. Концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації.....	26
2.2. Зовнішня торгівля в структурі ЗЕД Швейцарської Конфедерації.....	36
2.3. Інвестиційна складова зовнішньоекономічної діяльності Швейцарії.....	44
Висновки до другого розділу.....	53
ВИСНОВКИ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58
ДОДАТКИ.....	64

ВСТУП

Актуальність дослідження. Століттями Швейцарія дотримувалася політики збройного нейтралітету в глобальних справах, що дало їй економічний поступ і політичну стабільність, щоб стати однією з найбагатших країн світу з ефективною ринковою економікою. Її рівень життя, промислова продуктивність і якість освіти та системи охорони здоров'я є одними з найвищих у Європі. Економіка Швейцарії була відносно стійкою протягом пандемії завдяки своїй спеціалізації у фінансовому секторі та хімічній і фармацевтичній промисловості. Після зростання на 2,7% минулого року ВВП країни зафіксував помірне зростання на 0,9% у 2023 році, оскільки жорстка монетарна політика, прийнята для боротьби з інфляцією, стримала інвестиційні витрати.

Швейцарія є однією з найбільш конкурентоспроможних економік у світі завдяки потужним послугам з великою доданою вартістю, спеціалізованим галузям промисловості та мотивованій та висококваліфікованій робочій силі з п'яти мільйонів людей. Сільське господарство становить лише 0,6% ВВП і в ньому зайнято 2% активного населення. Економіка Швейцарії надзвичайно відкрита для зовнішньої торгівлі. Швейцарія має структурно велике позитивне сальдо торгівлі. Експорт здебільшого залежить від високотехнологічних галузей, які менш залежать від міжнародної економічної ситуації, ніж інші галузі. Добре розвинені та глобально конкурентоспроможні сектори, такі як банківська справа, страхування, вантажні перевезення та транспорт, сприяли розвитку міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності загалом. Зважаючи на це розвиток зовнішньоекономічній діяльності Швейцарії є актуальним з наукової і практичної точок зору.

Серед іноземних дослідників процесів розвитку зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації слід виділити таких як: Дж. Бермана, А. Голдберг, М. Мареску, Дж. Стайнберг, Г. Крайс, Н. Вішман, Х. Фроммельд, Д. Філліп та інші.

Проблемні аспекти, що пов'язані з веденням зовнішньоекономічних відносин країн світу, розглядалися в роботах наступних вітчизняних вчених, як: С. Беренда, Л. Григорова-Беренда, В. Білорус, Є. Воробйов, А. Голіков, В. Гончаренко, Н. Гончаренко, О. Довгаль, В. Сідоров, Н. Мешко, А. Філіпенко, С. Циганов, С. Якубовський та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення сучасного стану та тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації в умовах глобалізації.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання**:

- визначити сутність наукового поняття глобалізація;
- встановити сучасні види зовнішньоекономічної діяльності;
- проаналізувати концептуальні засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Швейцарії;
- ідентифікувати сучасний стан зовнішньоторговельних відносин Швейцарської Конфедерації;
- дослідити інвестиційну діяльність Швейцарської Конфедерації як форму зовнішньоекономічної діяльності.

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

Предмет дослідження – зовнішньоекономічна діяльність Швейцарської Конфедерації, зокрема її структурні, функціональні та інституційні аспекти.

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

Інформаційна база дослідження. Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників в області зовнішньоекономічної діяльності та глобалізації. Використовувалися також відповідні законодавчі та нормативні акти Швейцарської Конфедерації, офіційні статистичні ресурси Швейцарської Конфедерації, статистичні матеріали міжнародних організацій, зокрема ООН, СОТ, ЄАВТ, ЄС.

Апробація. Основні положення кваліфікаційної роботи були апробовані на міжнародній науковій конференції, де були опубліковані наступні тези. Шуба М. В., Каращук Е.Е. “Швейцарський франк як надійний інвестиційний інструмент”// XLVIII International scientific and practical conference “Interaction of Art and Science: Creative Approaches in Research” (November 20-24, 2024, Geneva, Switzerland). - Р. 76.- ISBN 978-617-8427-38-2.- DOI: 10.70286/ISU-20.11.2024.

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатку. Робота викладена на 62 сторінках, з яких 57 сторінок основного тексту. Кваліфікаційна робота містить, 1 таблицю, 9 рисунків. Список використаних джерел включає 57 найменування на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Особливості глобалізації світового господарства

Глобалізація, як концепція, означає різні речі для різних людей. Незважаючи на широке використання цієї концепції, окрім загальної згоди щодо тенденції виходу економічної діяльності за межі національних кордонів, на сьогоднішній день немає ні послідовної теоретичної конструкції, ні чіткого визначення глобалізації. Існує дуже цікава дискусія між прихильниками та антиглобалістами та активістами. Незважаючи на те, що ця дискусія є цікавою, вона значною мірою провалена через термінологічну плутанину щодо тісно пов'язаних, але відмінних концепцій глобалізації, інтернаціоналізації та лібералізації, які часто використовуються як взаємозамінні та поспішно. Плутанина виникає через відсутність точного визначення. Дебати значною мірою не розглядають глобалізацію як фундаментальну структурну трансформацію сучасного капіталізму з історичної точки зору і мають тенденцію зводити її до переосмислення старої дискусії про державу проти ринків [27].

Глобалізація була визначена кількома альтернативними способами, але є два широко використовувані підходи. Початковий підхід сприймав глобалізацію як поширення ринкових відносин за умов збільшення торгівлі та ПІІ. Більш широке визначення глобалізації – це «інтеграція виробництва, розподілу та використання товарів і послуг між економіками світу». У цьому сенсі глобалізація є синонімом інтернаціоналізації.

Виникають дві причини. По-перше, «таке визначення пропонує «початковий стан», початкову точку для процесу», де, як вважають, відбуваються структурні зміни, радикальне зростання інтернаціоналізації. По-друге, глобалізація сприймається як «поглиблення» міжнародних

економічних відносин на противагу їх розширенню з точки зору кола країн та інших учасників.

Крім того, глобалізація зазвичай асоціюється з лібералізацією, по-перше, тому що тиск мобільності капіталу, технічні зміни та посилення ринкової конкуренції значно зменшили роль національної держави; а по-друге, лібералізація розглядається як найефективніший спосіб здійснити глобалізацію. З цієї точки зору «справді глобальна економіка – це економіка, в якій домінують транснаціональні фірми та фінансові установи, які діють на світових ринках незалежно від національних кордонів, національних політичних цілей і внутрішніх економічних обмежень» [17].

Хоча це визначення широко прийнято «гіперглобалістами» (переважно економістами-неокласиками) та «скептиками» (переважно економістами-структуралістами), вони не погоджуються щодо природи глобалізації та того, чи такий процес насправді відбувається. Гіперглобалісти вважають, що капітал вільний від будь-яких обмежень і має достатньо влади, щоб карати країни, які намагаються обмежити цю свободу.

З цієї точки зору глобалізовані ринки дуже важко регулювати, і тому уряди залежать від неконтрольованих глобальних ринкових сил. Країни, які проводять інтервенціоністську політику, заплатять суворе покарання. Міжнародний мобільний капітал втече з країн, які обмежують їхню свободу, і тим самим завдасть шкоди їхнім економікам. Ці розробки є не тільки дуже просунутими та нестримними, але й бажаними. Зменшуючи, здавалося б, довільне втручання урядів, глобалізація дозволить ринковим силам підвищити ефективність і продуктивність через конкуренцію та кращий перерозподіл ресурсів. Ця інтеграція вважається особливо корисною для НРС, оскільки рух капіталу сприяє більш рівномірному розподілу капіталу в усьому світі [7].

Глобалізація призведе до знищення всіх національних відмінностей. Ми є свідками кінця третьої світової. Таке тлумачення глобалізації було піддано критиці та оскарженню скептиками. Жоден із цих авторів не

заперечує важливості збільшення міжнародної торгівлі та ПП. Однак вони заперечують наслідки цієї тенденції. Вони стверджують, що немає чітких доказів глобалізації, і тому це міф, оскільки:

1. Існування високоінтернаціоналізованих економік не є безпрецедентним (що означає, що воно має бути безпрецедентним).
2. Справжні транснаціональні компанії (ТНК) видаються відносно рідкісними (що означає, що вони мають бути більш поширеними)
3. Прямі іноземні інвестиції значною мірою зосереджені серед розвинутих індустріальних економік (що означає, що вони повинні бути розподілені більш рівномірно та включати НРС).
4. Торгівля, інвестиції та фінансові потоки зосереджені в тріаді Європи, Японії та Північної Америки (що передбачає регіоналізацію, але не глобалізацію).
5. Великі економічні держави здатні чинити потужний управлінський тиск на фінансові ринки та інші економічні тенденції (що означає, що глобальні ринки не підлягають регулюванню та контролю).

Одним із очевидних способів є визначення глобалізації як процесу, який рухає міжнародну економіку до дійсно глобальної економіки. Тоді можна вивести визначення глобалізації, визначивши найбільш фундаментальні характеристики справді глобальної економіки. Справді глобальна економіка, на відміну від міжнародної економіки, прирівнювала б світову економіку до економіки однієї країни. Хоча можна розширити межі уяви, наступні будуть деякі з найважливіших характеристик:

- не було б національних кордонів, і люди та капітал могли б вільно пересуватися, куди заманеться, осідати, працювати та інвестувати.
- була б єдина глобальна держава і глобальні закони, яких підкорялися б усі люди.
- національні держави або зникнуть, або зменшаться до рівня місцевої влади.

– націоналізм як ідеологія національної держави зникне, хоча відмінності будуть існувати, буде культурна конвергенція, включаючи, можливо, спільну глобальну мову.

– політика була б організована глобально, будуть глобальні вибори та політичні партії.

Існування наднаціональних держав і зникнення або радикальне перетворення національної держави описують і відрізняють глобальний світ від неглобального (міжнародного) світу. З цього наративу можна вивести визначення глобалізації як «відносне зниження ролі/влади національної держави здійснювати незалежну внутрішню політику в результаті посилення інтернаціоналізації». Згідно з цим визначенням, глобалізація – це політичний процес, який обумовлений економічними випадками. Відносне послаблення та трансформація національної держави в поєднанні з появою транснаціональних держав визначає глобалізацію [34].

Важливо наголосити на слові «відносний», оскільки послаблення національної держави не є рівномірним процесом, і завжди будуть деякі держави, більш потужні, ніж інші з точки зору їх здатності здійснювати незалежну політику та ролі, яку вони відіграють у процес глобалізації. Як буде пояснено пізніше, країни відчувають глобалізацію відповідно до власних конкретних обставин. Зменшення ролі національної держави може означати чи не означати зменшення «потужності» національної держави.

Національна держава може бути змушена зменшити свою роль або добровільно віддати частину своїх повноважень іншим міжнародним інституціям або, можливо, ініціювати цей процес. У цьому сенсі національна держава є невід'ємною частиною цього процесу. Існують значні відмінності між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, які стикаються з глобалізацією, а також у цих широких категоріях. Розвинені країни, як правило, очолюють процес глобалізації, тоді як країни, що розвиваються, більш пасивно реагують на мінливе середовище. Важливо також зазначити, що відносний занепад «національної держави» не означає, як часто вважають

ліберали, занепад і зникнення «держави» або «бездержавність», що є немислимим. Хоча «держава» існувала тисячі років у багатьох різних формах, «національна держава» як особлива форма держави є відносно новою та пов'язана з появою індустріального суспільства та капіталізму [41].

Оскільки важливість національної держави падає, транснаціональні держави беруть на себе частину їхніх функцій. Значна частина, якщо не більшість існуючих аналізів глобалізації, є помилковою, оскільки вона надлишкова, не здатна створити нове розуміння, яке неможливо досягти за допомогою інших концепцій. Чотири основні визначення призвели до цього тупика: глобалізація як інтернаціоналізація; глобалізація як лібералізація; глобалізація як універсалізація; і глобалізація як вестернізація. Аргументи, що ґрунтуються на цих концепціях, не можуть відкрити розуміння, недоступне через існуючий словник.

Науковці, які відкидають новизну та трансформаційний потенціал глобалізації в сучасній історії, майже незмінно визначали цей термін одним або декількома з цих чотирьох надлишкових способів. Крім того, ці концепції також можуть викликати політичні заперечення. Коли глобалізація тлумачиться як інтернаціоналізація, цей термін стосується зростання операцій і взаємозалежності між країнами. З цієї точки зору більш глобальний світ – це світ, у якому більше повідомлень, ідей, товарів, грошей, інвестицій, забруднюючих речовин і людей перетинають кордони між національно-державно-територіальними одиницями. Для деяких авторів, як-от Пол Герст і Грехем Томпсон, глобалізація є особливо інтенсивною формою інтернаціоналізації, тому глобальне є окремою підмножиною міжнародного. Багато інших аналітиків менш розбірливі і просто вважають слова «глобальний» і «міжнародний» синонімами, які можна використовувати як взаємозамінні [18].

Більшість спроб кількісно визначити глобалізацію сприймали процес як інтернаціоналізацію. Так, наприклад, Дані Родрік виміряв глобалізацію в термінах рахунку поточних операцій як частки ВВП. Так само індекси

глобалізації, розроблені А.Т. Консультанти Kearney і журнал Foreign Policy з 2001 року та Центр вивчення глобалізації та регіоналізації з 2005 року здебільшого обчислювали обсяги транскордонної діяльності між країнами. Тобто бали в основному стосуються прямих іноземних інвестицій, міжнародних поїздок, членства в міжнародних організаціях, міжнародного телефонного трафіку тощо. Крім того, розрахунок вимірює та порівнює показники на територіальній основі, так що одна країна вважається більшою, або менше, глобалізованою, ніж інші [56].

Ідеї глобалізації як інтернаціоналізації привабливі настільки, наскільки вони передбачають мінімум інтелектуальних і політичних пристосувань. Глобальні відносини такого роду можна досліджувати на тих самих онтологічних і методологічних засадах, що й міжнародні відносини. Глобальна економіка може бути таким же видом дослідження, як міжнародна економіка. Вивчення глобальної політики не повинно суттєво відрізнятися від традиційної міжнародної політики, глобальна культура еквівалентна міжнародній культурі тощо. Глобалізація як інтернаціоналізація дає втішне повідомлення про те, що нове можна цілком зрозуміти в термінах звичного.

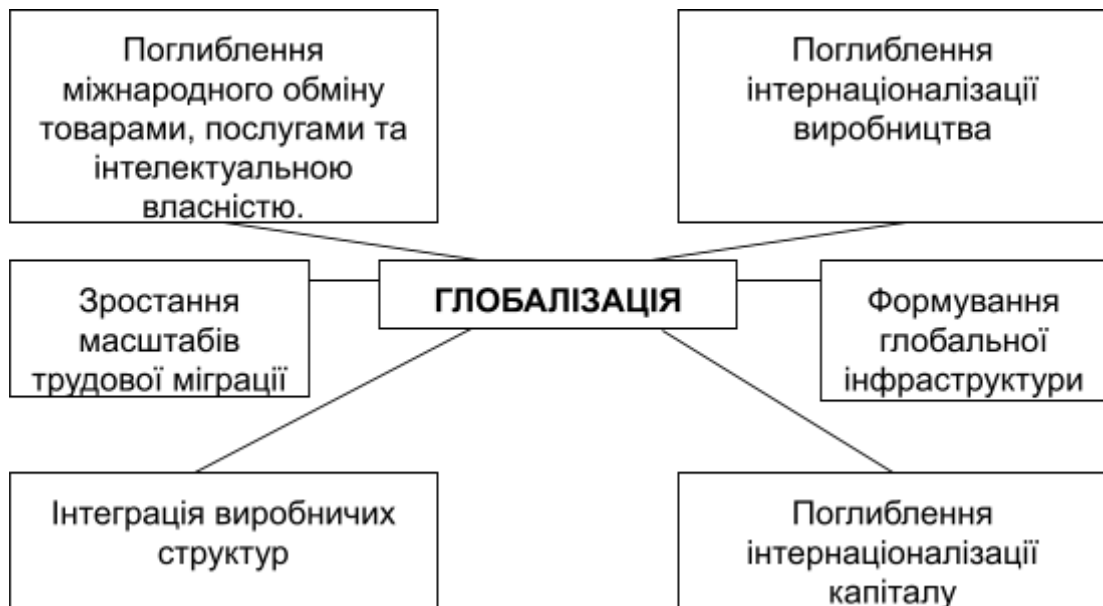


Рис 1.1. Складові компоненти глобалізації світового господарства

Джерело: [27]

Другий поширений аналітичний глухий кут у дискусіях про глобалізацію прирівнює це поняття до лібералізації. У цьому випадку глобалізація означає процес зняття офіційно встановлених обмежень на рух ресурсів між країнами з метою формування «відкритої» світової економіки «без кордонів». Згідно з цим розумінням, глобалізація відбувається, коли влада зменшує або скасовує регулятивні заходи, такі як торговельні бар'єри, валютні обмеження, контроль капіталу та візові вимоги. Використовуючи це визначення, дослідження глобалізації є дискусією про сучасну так звану «неоліберальну» макроекономічну політику. З одного боку цього аргументу, багато науковців, керівників бізнесу та політиків підтримують неоліберальні рецепти про те, що всесвітня лібералізація, приватизація, дерегуляція та фінансові обмеження з часом принесуть процвітання, свободу, мир і демократію для всіх. З іншого боку, критики в так званому русі «антиглобалістів» виступають проти неоліберальної політики, стверджуючи, що світова економіка *laissez-faire* породжує більшу бідність, нерівність, соціальні конфлікти, культурну деструкцію, екологічну шкоду та дефіцит демократії [11].

Третя проблема виникає в аналізі глобалізації, коли це поняття розуміється як універсалізація. У цьому випадку глобалізація розглядається як опис процесу розповсюдження різних об'єктів і досвіду серед людей у всіх населених частинах землі. У цих рядках «глобальний» означає «всесвітній» і «повсюди». Тому відбувається «глобалізація» григоріанського календаря, тютюну, ділових костюмів, каррі-обідів, бунгало, ляльок Барбі, рушниць і так далі. Часто передбачається, що глобалізація як універсалізація тягне за собою гомогенізацію зі всесвітньою культурною, економічною, правовою та політичною конвергенцією. Наприклад, деякі економісти оцінюють глобалізацію з точки зору ступеня, до якого ціни на певні товари та послуги стають однаковими в різних країнах.

Проте цей третій тип концепції також не відкриває жодного нового та відмінного розуміння. Правда, у сучасній історії відбулося дивовижне

всесвітнє поширення. Більше того, суттєве культурне руйнування останнім часом, як видається, додає довіру тезі про гомогенізацію (хоча, як буде роз'яснено далі в цій главі, динаміка глобалізації насправді складніша). Однак універсалізація є одвічною рисою світової історії. Дійсно, Клайв Гембл писав про «нашу глобальну передісторію», стверджуючи, що трансконтинентальне розповсюдження людського виду, розпочате мільйон років тому, є початковим прикладом глобалізації [14].

Різноманітні влучно названі «світові релігії» протягом століть поширювалися на великі простори землі, і деякі з цих вірувань дотримувалися явних універсалістських претензій. Трансокеанська торгівля неодноразово розподіляла різні товари на великі відстані протягом останнього тисячоліття. Жодної концепції глобалізації не було розроблено для опису універсалізації в попередні часи, і немає потреби створювати новий словниковий запас для аналізу цього старого явища зараз. Четверта поширена концепція глобалізації визначає її як вестернізацію. Таким чином, глобалізація розглядається як особливий тип універсалізації, коли соціальні структури сучасності (капіталізм, індустріалізм, раціоналізм, урбанізм тощо) поширюються на все людство, у процесі руйнування існуючих культур і місцевого самоутворення. Глобалізацію, яку розуміють у такий спосіб, часто трактують як колонізацію, американізацію та (за словником іранського інтелектуала Але Ахмада) «західнотоксикацію». Для цих критиків розмови про глобалізацію є гегемоністським дискурсом, ідеологією уявного прогресу, яка маскує далекосяжність [50].

Безперечно, можна зробити переконливий аргумент, що нинішня широкомасштабна глобалізація є результатом головним чином таких сил сучасності, як раціоналістичне знання, капіталістичне виробництво, технології автоматизації та національні держави.

У той же час рання глобальна свідомість, можливо, також сприяла появі сучасності. У свою чергу, сучасна глобалізація часто вставляла моделі сучасних, західних соціальних відносин ширше та глибше по всій планеті.

Іноді ця вестернізація включала насильницькі нав'язування, які справді можна було назвати імперіалізмом. Більше того, це правда, що державні установи, фірми, науковці та асоціації громадянського суспільства в Західній Європі та Північній Америці належать до числа найбільш активних пропагандистів сучасної глобалізації [2].

Проте одна справа стверджувати, що глобалізація та вестернізація мали взаємозв'язки, і зовсім інша – ототожнювати ці два процеси. Зрештою, сучасність і західна цивілізація постали в багатьох інших іпостасях, крім сучасної глобалізації. Більше того – і це політично важливо визнати – глобалізація в принципі може приймати незахідні напрямки: напр. Буддійська глобалізація, конфуціанська глобалізація, ісламська глобалізація або можливі майбутні постмодерні глобалізації. Крім того, зовсім не ясно, що глобалізація є внутрішньо імперіалістичною, враховуючи, що існують емансипаційні глобальні соціальні рухи, а також експлуататорські глобальні процеси [33].

Чотири критиковані вище визначення не вичерпують можливих визначень глобалізації. Важливе нове розуміння історично відносно нових умов доступне завдяки п'ятій концепції. Цей підхід ідентифікує глобалізацію як поширення транспланетних, а останнім часом також більш супратериторіальних зв'язків між людьми. З цієї точки зору глобалізація передбачає зменшення бар'єрів для міжсвітових соціальних контактів. Люди стають більш здатними – фізично, юридично, лінгвістично, культурно та психологічно – взаємодіяти один з одним, де б вони не були [7].

1.2. Зовнішньоекономічна діяльність як наукова категорія

Зовнішньоекономічна сфера є досить складною системою відносин, яка будується на взаємному поєднанні публічних та приватних інтересів і включає цілу низку правовідносин: цивільні, господарські, адміністративні, міжнародні публічні та приватні. Публічні інтереси виражаються у зацікавленості держави в контролі руху валюти в країні, дотриманням

порядку переміщення товарів, забезпечення економічної безпеки, виконання міжнародних зобов'язань тощо. Приватні інтереси суб'єктів спрямовані на одержання прибутку внаслідок здійснення зовнішньоторговельних операцій. Водночас у ході реалізації таких операцій вони вступають до адміністративно-правові відносини з державними органами, наприклад, для отримання дозволів, ліцензій, проходження процедур митного та банківського оформлення. Зовнішньоекономічна діяльність як правова категорія представляє собою прикордонне теоретико-прикладне поняття, широко використовується що зується і в літературі, і в практичній діяльності, але не має легальної дефініції. Дане поняття неодноразово ставало предметом розгляду як у вітчизняній, так і в закордонній правовій літературі [2].

Як було зазначено, у зовнішньоекономічній сфері виявляються як громадські, і приватні відносини, причому і національного, і міжнародного характеру. Цілі діяльності держави у зовнішньоекономічній сфері:

- забезпечення економічної безпеки країни, громадського порядку, охорони здоров'я населення, захисту моральності, права і свободи суб'єктів;
- захист економічних інтересів держави у міжнародних відносинах;
- створення сприятливих умов для вітчизняних виробників та учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- виконання зобов'язань, прийнятих державою щодо ув'язнених міжнародним угодам;
- ефективну участь у міжнародних економічних організаціях та інших міждержавних організаціях.

Для держави у зовнішньоекономічній сфері має першорядне значення створення економічних та політичних умов з метою забезпечення стабільної та вигідної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках, захист їх інтересів та просування продукції [19].

Як зазначається у літературі, з політичної точки зору розвиток зовнішньоекономічної діяльності сприяє розвитку інтеграційних процесів у

світі, зміцнює міжнародні зв'язки держав, сприяє стабілізації миру та безпеки; з економічної погляду інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності сприяє розширенню міжнародної кооперації та спеціалізації держав, удосконаленню торговельних та інших міждержавних економічних відносин, стимулює зростання добробуту країни. Таким чином, хоча державні інтереси і присутні у сфері зовнішньоекономічної діяльності, сама держава безпосередньо цю діяльність не здійснює, а тільки створює економічні та політичні умови для її здійснення за допомогою їх закріплення в міжнародних угодах [30].

Держава є суб'єктом міжнародних економічних відносин, що чітко відмежовуються від зовнішньоекономічних. Приватні інтереси фізичних та юридичних осіб, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, спрямовані на отримання прибутку внаслідок здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність фізичних та юридичних осіб переважно має підприємницький характер, то й базується вона на критеріях підприємницької діяльності, відрізняється юридичною незалежністю, майновою самостійністю та самостійною матеріальною відповідальністю. Держава у зовнішньоекономічній сфері не несе відповідальності за зобов'язаннями суб'єктів, що походять із цієї держави.

Реалізація курсу на відкриту економіку, свободу торгівлі стає домінуючою світовою тенденцією, оскільки визначає ряд потенційних переваг для країни: збільшення національного доходу в результаті зростання ресурсів і факторів виробництва, залучених до міжнародної торгівлі; перехід від традиційної торгівлі до вищих форм кооперації (науково-технічна кооперація, промислова інтеграція) тощо; підвищення ступеня мобільності національних факторів виробництва; прискорення формування ринкової інфраструктури в країні [10].

Усе це може відбутися шляхом реалізації відповідної зовнішньоекономічної політики та зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є невід'ємною складовою економіки будь-якої держави, без якої її функціонування та розвиток можуть бути ускладнені. Це процес здійснення зовнішньоекономічних відносин, включаючи міжнародну торгівлю, спільні підприємства, послуги та інші види співпраці [25].

Українські компанії з кожним роком намагаються розширити свої зв'язки з компаніями з інших країн. Це, у свою чергу, сприяє збільшенню іноземних інвестицій в економіку України, збільшенню кількості міжнародних договорів про співпрацю між вітчизняними та іноземними підприємствами.

Ці фактори набувають особливої актуальності в умовах сучасного стану національної економіки. Саме надходження іноземних інвестицій та інтенсифікація національного виробництва, в тому числі на інноваційній основі, сприятиме поступовому покращенню сучасної економічної ситуації. Зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств у сучасних умовах, з одного боку, є суттєвим фактором підвищення зовнішньої конкурентоспроможності підприємств і може сприяти їх становленню на інноваційний шлях; з іншого – залежить від інноваційного розвитку економіки. У такій ситуації дуже цікавим і актуальним стає моделювання взаємовпливу двох таких істотних факторів економічного зростання, як інноваційна та зовнішньоекономічна діяльність. Розвиток ІКТ робить моделювання швидким і зручним [12].

Існують різні підходи до трактування сутності зовнішньоекономічної діяльності (табл. 1).

Теоретичні підходи до трактування поняття зовнішньоекономічна
діяльність

Джерело/автор	Визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність»
Господарський кодекс України	Господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою
Закон "Про зовнішньоекономічну діяльність"	Діяльність суб'єкта господарської діяльності України та іноземних суб'єктів, побудована на взаємовідносинах між ними, що відбуваються як на території України, так і за її межами
Дроздова Г.	Сукупність виробничо-господарських, організаційних, господарсько-оперативних і комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішні ринки та участю у зовнішньоекономічних операціях
Вітлінський В.	Процес реалізації зовнішньоекономічних відносин, тобто торгівля, спільне підприємництво, надання послуг, кооперація
Машталір Я.	Це сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності, які підприємство здійснює з метою отримання прибутку шляхом створення та реалізації конкурентних переваг за рахунок виходу на світовий ринок
Ткачук А.	Це система зі своїми специфічними організаційно-економічними та правовими механізмами функціонування, а також складова єдиного національного комплексу
Васюренко В.	Частина його загальної діяльності, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-господарських та оперативно-комерційних функцій підприємства за зовнішньоекономічними зв'язками держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішні ринки та участю у зовнішньоекономічних операціях, напрями, форми і методи, які узагальнюють виробничий процес, виходячи з цілей і завдань підприємства щодо його функціонування та розвитку

Джерело: [19]

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) з'явилося в Україні з початком економічної реформи у 1987 р. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність держав – це система економічних відносин, які складаються в обміні ресурсами між країнами та їх фінансових суб'єктів.

Сучасна система зовнішньоекономічної діяльності характеризується такими особливостями:

- Посилення взаємозв'язку кон'юнктури світових ринків товарів і послуг із внутрішніми ринками окремих країн. Широкий розвиток набули такі форми та елементи в системі зовнішньоекономічної діяльності, як обмін інформацією, послуги зв'язку, транспортні послуги, консалтинг, франчайзинг, ноу-хау, лізинг, страхування тощо.

- Новий міжнародний поділ праці, який склався в останні роки, характеризується відносним зниженням частки сировини у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукомісткі, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, аерокосмічна промисловість. США, країни ЄС і Японія будують свої експортні стратегії на цих напрямках. Нова стратегія ТНК – транспортування в нові індустріальні країни, де порівняно дешева робоча сила і сировина, одяг, взуття, суднобудування, автомобілебудування тощо.

- Розвиток інтеграційних процесів. Поступово ліквідовуються економічні кордони країн, створюється єдиний регіональний економічний простір, який підлягає загальному регулюванню.

- Переміщення робочої сили з країни в країну, що є наслідком відмінностей у людських, сировинних і фінансових ресурсах. Щороку близько 25 мільйонів людей пересуваються по світу в пошуках роботи.

- Зростання зовнішньої торгівлі, що знижує собівартість продукції. Активна і цілеспрямована роль держави у залученні країни до глобального світового господарства [44].

Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних і політичних умов, які забезпечують ефективну з точки зору

інтересів країни та індивідуального підприємця зовнішньоекономічну діяльність на всіх рівнях.

Досліджуючи реалії сьогодення, коли глобалізаційні процеси все більше розвиваються і впливають на міжнародні економічні відносини, актуальним є питання дослідження зовнішньоекономічної діяльності. Це питання є важливим як для України в цілому, так і для окремих підприємств, оскільки зовнішньоекономічна діяльність активно сприяє успішному прийняттю управлінських рішень на шляху до зовнішніх ринків, особливо коли Україна зараз на шляху до Європейського Союзу.

Розглядаючи ЗЕД як економічне поняття, важливим елементом є те, що кожен її суб'єкт керується принципом економічної свободи, тобто він може на свій розсуд бути учасником зовнішньоекономічних відносин, вільно управляти цими відносинами. заповіту, виходячи з норм, визначених законодавством України. Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на основі встановлених правил і норм, що містяться в законі про зовнішньоекономічну діяльність та інших актах [20].

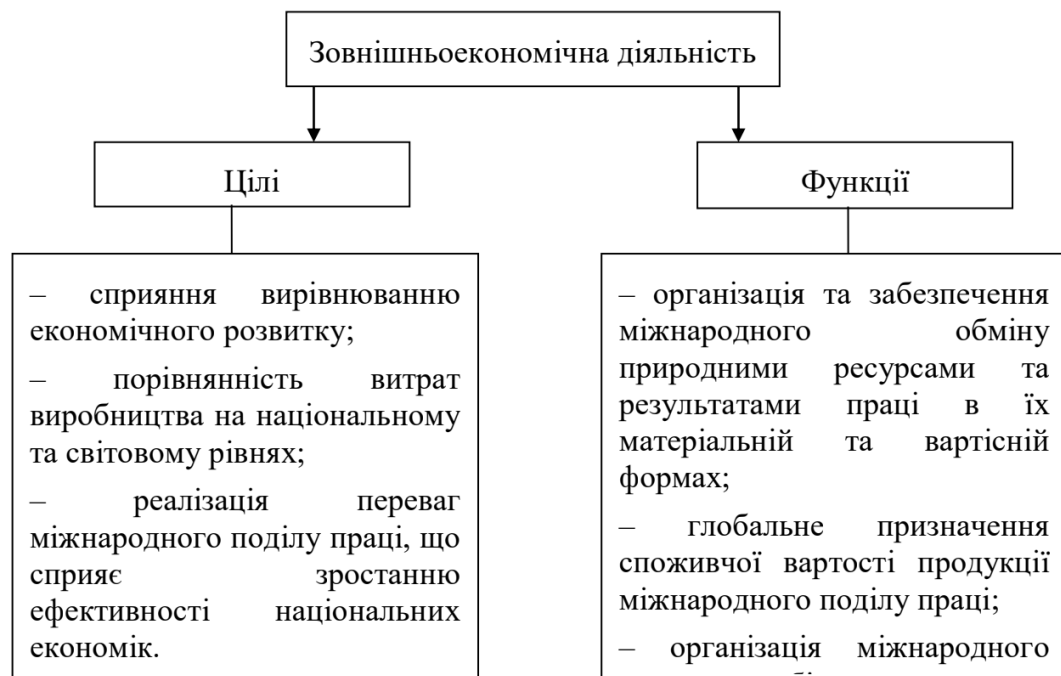


Рис 1.2. Цілі та функції зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: [27]

Другим важливим аспектом при розгляді зовнішньоекономічної діяльності вважаю за необхідне виділити наступні поняття, характерні для зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство є основною складовою зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство може надавати послуги, виробляти товари як для власного прибутку, так і для задоволення потреб споживачів. Сучасний міжнародний поділ праці відкриває великі можливості для отримання економічних переваг. Наприклад, виробляючи товар у своїй країні, маючи численні потужності та можливості виробляти цей товар у великих кількостях, іноді може виникнути проблема неможливості його продати через незацікавленість споживачів. Тож продукт, вироблений в одній державі, не може бути проданий своєму населенню, але з феноменальним успіхом прорватися на ринок сусідніх держав, або держав з нижчим рівнем розвитку. Цим і займаються фахівці зовнішньоекономічних зв'язків, шукаючи можливості виходу на міжнародні ринки з найбільшою вигодою і мінімальними ризиками для підприємства.

Стрімкі зміни в світовій економіці висувають нові вимоги до професійної кваліфікації персоналу та вимагають нових сучасних стратегій управління персоналом підприємств. Наявність лише необхідних компетенцій вже не відповідає вимогам сучасних підприємств. Від співробітників вимагається швидкість реагування, адаптивність, лояльність і мобільність, готовність відповідати за делеговані повноваження і додаткові навантаження, постійно прагнути до професійного зростання, вдосконалювати як особисті, так і ділові якості [21].

Висновки до першого розділу

1. Глобалізація є характерною рисою сучасного світового розвитку. Він має як переваги (поглиблення міжнародного поділу праці, більш ефективний розподіл коштів, зростання продуктивності праці), так і недоліки (взаємозалежність фінансових ринків, спекулятивні потоки капіталу,

торговельний дисбаланс). Глобалізація призвела до формування глобальної економічної системи зі своїми закономірностями функціонування. Властивостями сучасного світового господарства в умовах глобалізації є: глобалізація (контроль ТНК і міжнародних організацій над національними економіками), суперечливість розвитку, поляризація (нерівномірний економічний розвиток країн), регіоналізація (утворення регіональних економічних об'єднань), асиметрія розвитку.

2. Зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною складовою економіки країни, тому її активізація та посилення в регіонах є пріоритетним напрямом стратегії економічного розвитку держави. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків регіонів призводить до збільшення обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів відповідно до зміни їх джерел в умовах реформи децентралізації. Зовнішньоекономічна діяльність відіграє важливу роль для підприємств, які імпортують та експортують технічне обладнання для виробництва, деталі, вузли машин та інші елементи, що користуються великим попитом у побуті.

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШВЕЙЦАРСЬКОЇ КОНФЕДЕРАЦІЇ

2.1. Концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності Швейцарської Конфедерації

Швейцарія є економікою середнього розміру з невеликим внутрішнім ринком і відносно невеликою кількістю природних ресурсів. З цих причин вона набагато більше, ніж інші економіки, залежить від міжнародної торгівлі та інтеграції в глобальні ланцюжки створення вартості. У сучасному геополітичному середовищі Швейцарія продовжує зосереджуватися на створенні сприятливих умов. На додаток до економічної політики, політики фінансового ринку, освіти, досліджень та інновацій, політики національної та міжнародної безпеки, соціальної політики, екологічної політики та грошово-кредитної політики, важливою є відкрита, широка та заснована на правилах зовнішньоекономічна політика.

Співпраця з ЄС, найбільшим торговим партнером Швейцарії, а також забезпечення та розвиток доступу до єдиного ринку залишаються головними пріоритетами Швейцарії. Федеральна рада підтримує багатосторонні та багатосторонні рішення, що є однією з причин її участі у Світовій організації торгівлі (СОТ). Швейцарія прагне реформувати СОТ і повноцінно функціонуючий механізм вирішення суперечок. Крім того, Швейцарія продовжує розвивати двосторонні відносини зі своїми найважливішими партнерами. На додаток до використання інструментів, торговельні партнери Швейцарії також впроваджують нові ініціативи для посилення стійкості міжнародних ланцюжків створення вартості. Швейцарія регулярно розглядає можливість участі в таких ініціативах і, наприклад, 9 травня 2023 року прийняла Спільну заяву про співпрацю у сфері глобальних ланцюгів поставок [10].

Швейцарія також підтримує окремі країни, що розвиваються, і країни, що розвиваються, в їхній інтеграції у світову економіку, і, як згадувалося вище, Федеральна рада виконує рішення парламенту про скасування промислових тарифів з 1 січня 2024 року. Ці заходи дозволяють суб'єктам господарювання диверсифікуватися як географічно, так і терміново. їхніх постачальників і покупців [31].

Два пріоритети стратегії зовнішньоекономічної політики Швейцарії, сприяння стійкості та цифровій економіці, залишаються центральними. Швейцарія прагне сталої торгівлі та підтримує застосування та розвиток всесвітньо визнаних стандартів на всіх рівнях, включаючи переговори в СОТ та ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі). Вищезазначені заходи промислової політики та потенційне порушення ланцюжків створення вартості створюють проблеми, зокрема, для швейцарських малих і середніх підприємств (МСП). У цьому контексті Федеральна рада опублікувала своє повідомлення про діяльність із просування на 2024–2027 рр., у якому окреслено п'ять цілей для сприяння привабливості та конкурентоспроможності швейцарської економіки, яка займає багато МСП:

1. Поліпшення умов для МСП, наприклад, шляхом оновлення інформації та консультацій, які надає Switzerland Global Enterprise, і їх більшого пристосування до потреб і викликів компаній-експортерів, або шляхом прискорення розширення послуг електронного урядування через Easy Gov;

2. Зміцнити регіони зі структурними недоліками;

3. Сприяти сталому розвитку;

4. Скористайтесь можливостями, які пропонує цифровізація;

5. Підвищення привабливості країни як місця для бізнесу та туризму.

Зовнішньополітичні пріоритети Швейцарії включають, серед іншого, відносини не лише з сусідніми країнами та їхніми прикордонними регіонами, а й з ЄС. Будучи країною, яка розташована в центрі Європи, Швейцарія вважає відносини з Європейським Союзом (ЄС) та його державами-членами

особливо важливими. Країна має дуже сильні економічні, політичні та соціальні зв'язки з блоком. Однією з цілей європейської політики Швейцарії є створення найкращих можливих рамок для довгострокових і взаємних відносин з найважливішим економічним і політичним партнером, приносячи при цьому користь усім сторонам [9].

Швейцарія є одним з основних торговельних партнерів ЄС (у 2023 році вона була четвертим гравцем за обсягами торгівлі (експорт + імпорт) після Китаю, США та Великої Британії з часткою 6,5%). Торгові операції з Європейським Союзом становлять майже половину торгівлі Швейцарії (45% у 2023 році). Експорт швейцарських товарів до ЄС зосереджений у кількох секторах, зокрема, хімічній/фармацевтичній та медичній промисловості (54,4 млрд євро, 44%), машинах та обладнанні (15,6 млрд євро, 12,6%), перлах і дорогоцінному камінні (євро). 13,8 млрд, 11,2%) та оптичні та фотоінструменти (11,3 млрд євро, 9,2%) [14].

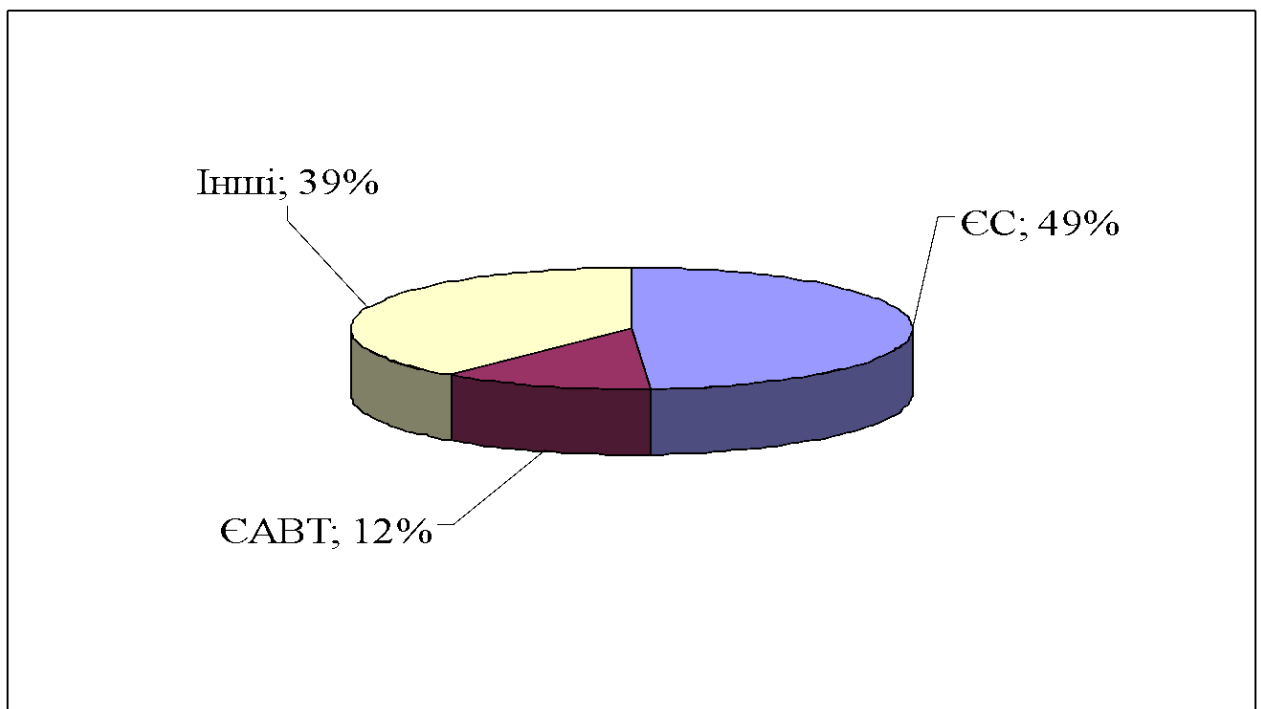


Рис 2.1. Частка ЄС та ЄАВТ в експорті Швейцарії

Джерело: [50]

Швейцарія є дуже актуальним партнером ЄС у сфері торгівлі послугами, зокрема послугами, що надаються в комерційних цілях. У 2023

році загальний обсяг двосторонньої торгівлі послугами склав 162,7 млрд євро, що становить 9,1% від загальної торгівлі послугами в ЄС. Європейська інтеграція була політичним та економічним викликом для Швейцарії протягом останніх 60 років, швейцарці не могли бути і зараз не байдужі до прогресуючої інтеграції Європи. Найбільше референдумів щодо європейської інтеграції було проведено у Швейцарії, де громадяни щонайменше 17 разів прямо чи опосередковано голосували за питання, що стосуються їхніх відносин з ЄС. Угода про науково-технічне співробітництво, укладена в рамках двостороннього пакету I, є значним вдосконаленням Угоди 1985 року, що робить Швейцарію однією з п'яти «асоційованих країн» (інші країни включають інші країни ЄАВТ та Ізраїль), які беруть участь у п'яти рамкових програм ЄС для досліджень [12].

Угода про державні закупівлі між ЄС та Швейцарією базується на угоді СОТ про ринки державних закупівель. Ця багатостороння угода встановила правила проведення тендерів, які проводять національні, регіональні та районні органи влади у сфері водного господарства, громадського транспорту, електроенергетики та будівництва (з певними обмеженнями) на основі принципів рівного ставлення (недискримінації), прозорості процедури та право, судове оскарження результатів тендерної процедури та присудження контрактів. Двостороння угода про державні закупівлі виходить за рамки АРМ і охоплює також телекомунікаційну галузь і залізничні компанії, енергетичний сектор (тобто газ, нафта та вугілля, за винятком електроенергії), а також контракти, укладені місцевими органами влади та приватними компаніями.

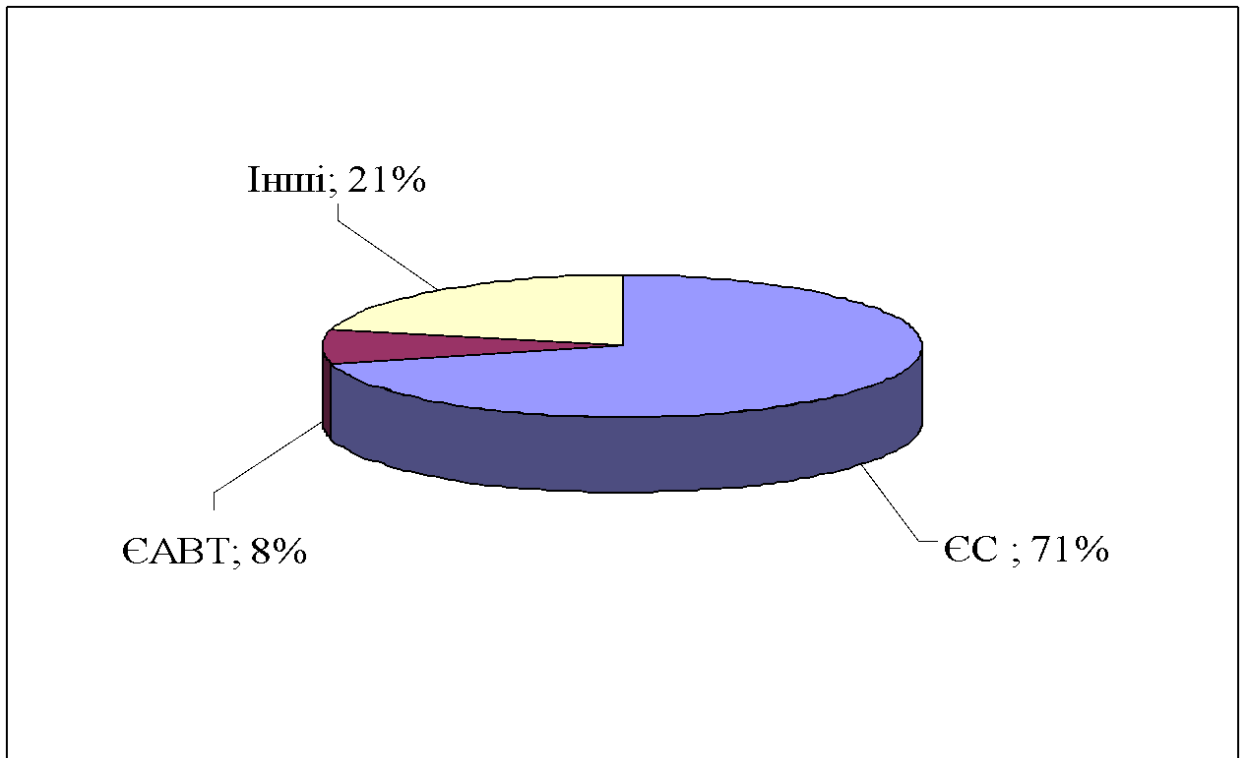


Рис 2.2. Частка ЄС та ЄАВТ в імпорті Швейцарії

Джерело: [5]

Вся ідея угоди про торгівлю сільськогосподарською продукцією полягає в зниженні тарифних і нетарифних бар'єрів, охоплюючи ті сегменти ринку, які мають особливе значення для Швейцарії та ЄС. Що стосується тарифних поступок, спрямованих на зниження митних зборів, то повна лібералізація торгівлі сирами, фруктами, овочами та вином, яка відбулася з 1 червня 2007 року, мала найбільше значення для Швейцарії. Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) є міжурядовою організацією Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії та Швейцарії. Він був створений у 1960 році сімома тодішніми державами-членами для сприяння вільній торгівлі та економічній інтеграції між своїми членами в Європі та в усьому світі.

Асоціація відповідає за наступні питання:

- Конвенція ЄАВТ, яка регулює економічні відносини між чотирма державами ЄАВТ
- Угода про Європейську економічну зону (Угода про ЄЕЗ), яка об'єднує держави-члени Європейського Союзу (ЄС) і три країни ЄАВТ –

Ісландію, Ліхтенштейн і Норвегію – на єдиному ринку, який також називають «Внутрішній ринок»

– Всесвітня мережа угод про вільну торгівлю ЄАВТ (на даний момент у 27 угодах про вільну торгівлю з 38 партнерами за межами ЄС

Норвегія та Швейцарія були одними з держав-засновників ЄАВТ у 1960 році. Ісландія приєдналася до ЄАВТ у 1970 році, а потім Ліхтенштейн у 1991 році. Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн також є сторонами Угоди про ЄЕЗ, тоді як Швейцарія підписала низку двосторонніх угод з ЄС. Угоди про зону вільної торгівлі ЄАВТ охоплюють торгівлю промисловою продукцією (включаючи рибу) та сільськогосподарською продукцією. Вони містять положення, серед іншого, про спільний комітет, врегулювання суперечок, правила походження та торгові засоби правового захисту, а також про конкуренцію та захист прав інтелектуальної власності. Багато угод про вільну торгівлю також містять основні правила, що лібералізують торгівлю послугами, інвестиції та державні закупівлі, а також положення щодо сприяння торгівлі та сталого розвитку. Деякі угоди про вільну торгівлю поширюються на технічне співробітництво з метою підтримки партнерів із вільної торгівлі в імплементації угод і підвищення їхньої спроможності користуватися преференційним доступом до ринків ЄАВТ [47].

Як відносно невелика, але економічно важлива держава в центрі Європи, пов'язана законом нейтралітету, Швейцарія зазнає тиску в поточному геополітичному середовищі, яке характеризується зростаючим суперництвом між великими економічними державами та зростаючим зв'язком між національною безпекою та економікою. інтереси. Через своє географічне розташування та спільні фундаментальні цінності Швейцарія має особливо тісні політичні та економічні зв'язки з ЄС, США та подібними державами.

Зовнішня політика Швейцарії спрямована на мир і безпеку. Набір інструментів політики національної безпеки Швейцарії включає експортний контроль і санкції як інструменти сприяння стабільності, безпеці та миру. Експортний контроль може застосовуватися до товарів, що експортуються в

усі інші країни. Вони передбачають перевірку того, чи можна використовувати товари у військових цілях, і оцінку заявок на експорт на основі критеріїв зовнішньої політики та/або політики безпеки. З іншого боку, санкції стосуються конкретних країн або окремих осіб. Санкції також є перевіреним інструментом зовнішньоекономічної політики Швейцарії. Участь Швейцарії в санкціях служить реалізації міжнародного права і не порушує закон нейтралітету [40].

Швейцарія підтримує міжнародну гармонізацію експортного контролю та санкцій з метою підвищення їх ефективності та підтримки справедливого конкурентного середовища. З цієї причини Швейцарія є стороною відповідних угод і бере участь у політично обов'язкових режимах і угодах експортного контролю; він також приймає рішення в кожному конкретному випадку після всебічного зважування інтересів щодо прийняття санкцій ЄС. Федеральна рада усвідомлює, що економічна політика та політика безпеки дедалі більше переплітаються. Деякі сегменти швейцарської економіки не зможуть уникнути наслідків промислової політики інших країн та економічних заходів, пов'язаних із безпекою. Ініціативи промислової політики не є новими. Добре відомі приклади включають німецькі субсидії на сонячну енергетику, французькі субсидії на цифрові технології та широко поширену практику субсидування виробництва сталі. Результати такої промислової політики в кращому випадку неоднозначні, а її переваги широко обговорюються в академічній літературі. Відповідно, програми промислових субсидій несуть низку ризиків. Зокрема, уряд може ненавмисно сприяти неефективності через труднощі у визначенні перспективних галузей або через вплив груп особливих інтересів на рішення щодо субсидій.

Як відкрита економіка з невеликим внутрішнім ринком, Швейцарія не має ані ресурсів, ані геополітичних амбіцій великих економічних блоків, таких як США та ЄС. Швейцарія не має достатньо великого ринку чи економічних структур, які дозволили б їй ефективно використовувати ресурси

промислової політики. Федеральна рада вже визначила свою позицію щодо ініціатив промислової політики у 2021 році

Згідно зі статтею 5 Стратегії, стійкість швейцарської економіки має бути зміцнена шляхом диверсифікації ланцюгів поставок, оцінки потенціалу регіональних і багатосторонніх економічних угод і залучення до міжнародного співробітництва щодо основних товарів. Зрештою, це відповідальність самих компаній за те, щоб їхні ланцюжки створення вартості були стійкими. Економічна політика Швейцарії відіграє допоміжну роль у створенні загального середовища, в якому компанії мають якомога більше варіантів [32].

Тому швейцарська економічна політика зосереджена на створенні сприятливих умов для всіх компаній, не віддаючи переваги жодному конкретному сектору чи технології. Це включає високий ступінь відкритості економіки, регулювання конкуренції, високий рівень доступу до освіти, досліджень та інновацій, а також фізичного та інтелектуального капіталу, міцні державні фінанси, привабливу податкову політику, економічну свободу, високий ступінь правової визначеності, гнучкий ринок праці та ефективна інфраструктура. Такі елементи також можна знайти в горизонтальних показниках IRA та GDIP. Швейцарія була дуже успішною як економічне та промислове місце в рамках цього політичного підходу, зокрема тому, що вона спеціалізується на сферах, у яких вона може залишатися конкурентоспроможною за кордоном навіть без субсидій. Виробничий сектор Швейцарії мав другий найвищий рівень продуктивності праці в ОЕСР за останні 20 років завдяки зростанню продуктивності в цьому секторі вище середнього. Досвід останніх криз також показав, що швейцарські компанії здатні швидко адаптуватися до нових ситуацій та умов. Інструменти зовнішньоекономічної політики Швейцарії довели свою ефективність у підвищенні її економічної стійкості. Останнім прикладом є скасування промислових тарифів з 1 січня 2024 року, що включає заходи, які полегшують швейцарським компаніям закупівлю сировини незалежно від їх походження,

таким чином також підвищуючи їх конкурентоспроможність як експортерів. Федеральна рада. включатиме детальне обговорення можливих підходів до подальшого покращення цих економічних умов у своєму майбутньому звіті про стан економіки Швейцарії. Федеральний уряд відіграє допоміжну роль у забезпеченні основними товарами та послугами відповідно до Закону про національне економічне постачання. До них належать джерела енергії, продукти харчування, корм для тварин і ліки, а також транспорт, логістика, інформація та зв'язок. Імпорт товарів першої необхідності, як описано у звіті про рух Хаберлі-Коллера, відносно диверсифікований порівняно з іншими країнами та секторами [33].

Федеральна рада вирішує поточні проблеми національного постачання за допомогою різноманітних заходів, включаючи розширення та оптимізовану організацію національного економічного постачання та галузевих стратегій, таких як Енергетична стратегія до 2050 року, Стратегія щодо вакцин та стратегії, пов'язані з ліками та продовольчою безпекою. Зважаючи на національну безпеку Швейцарії та політику озброєнь, також має у своєму розпорядженні широкий спектр інструментів для зменшення залежності країни від іноземних озброєнь. Вони включають внутрішні закупівлі, офсетні операції, міжнародне співробітництво, інновації в озброєнні та сприяння дослідженням на додаток до політики експортного контролю SECO. У звітному році Федеральна рада також прийняла депешу щодо Закону про перевірку інвестицій.

Підхід Team Switzerland до сприяння зовнішній торгівлі та інвестиціям, запущений у 2020 році, поєднує в собі сильні сторони бізнес-асоціацій, інструментів сприяння експорту та різних федеральних відомств. Це покращить шанси швейцарських компаній на отримання доступу до великих міжнародних інфраструктурних проектів у певних пріоритетних країнах. Team Switzerland використав потужність цифровізації та допоміг Швейцарії вивести на міжнародний ринок високоінноваційні, високоякісні, стійкі та нішеві продукти, послуги та системні рішення. Зараз вивчається можливість

застосування такого підходу до проектів в Україні. Щоб зміцнити ланцюжки поставок, обмежити ризики та підтримати відкриту торгівлю, Швейцарія повинна поглибити свою міжнародну співпрацю з ключовими торговими партнерами [37].

У липні 2022 року багато країн ОЕСР і не членів ОЕСР об'єдналися, щоб вирішити проблеми з постачанням через Міністерський форум ланцюгів поставок. На основі Спільної заяви підписанти працюватимуть разом, щоб пом'якшити короткочасні збої та вузькі місця в транспорті та логістиці, а також вирішити довгострокові проблеми стійкості ланцюга постачання та створення вартості відповідно до нормативно-правової бази та міжнародних зобов'язань учасників. Ухвалення Спільної заяви Швейцарією в травні 2023 року свідчить про її прихильність міжнародній співпраці. Уряд має продовжувати працювати над відкритою торгівлею на міжнародних форумах. Підписання нових угод про вільну торгівлю (ЗВТ), поглиблення існуючих і зниження тарифів, що залишилися, забезпечить економіці Швейцарії додаткову гнучкість у адаптації до майбутніх збурень, дозволяючи компаніям диверсифікувати постачальників. За останні роки географічний склад торгівлі змінився, оскільки швейцарські компанії диверсифікували імпорту між країнами та регіонами.

З 2010 року зросла частка імпорту з Північної Америки, Центральної та Південної Америки, Азії, Африки та Океанії. Більшість швейцарського експорту та імпорту вже здійснюється в рамках ЗВТ. Тим не менш, є можливість збільшити використання існуючих ЗВТ шляхом вдосконалення адміністративних процедур і надання додаткової інформації про них. Чітко структурована та зрозуміла інформація в централізованому місці може допомогти збільшити використання угод про вільну торгівлю та зменшити зусилля, які компанії потребують для їх використання. Крім того, полегшення для компаній дотримання преференційних правил походження могло б полегшити використання угод про вільну торгівлю для імпорту. Крім того, до існуючих і нових угод про вільну торгівлю можуть бути внесені зміни, щоб

включити положення про безпеку поставок і підтримання відкритої торгівлі під час кризи. Прикладом є австралійсько-японська угода про зону вільної торгівлі, де сторони зобов'язуються співпрацювати та не вживати заходів, які б зменшили постачання енергії та корисних копалин в економіці партнера у разі дефіциту [30].

2.2. Зовнішня торгівля в структурі ЗЕД Швейцарської Конфедерації

Вибувши з топ-20 рейтингу країн у 2022 році, Швейцарія зуміла повернутися до найвищих місць у 2023 році. Вартість швейцарського експорту зросла на 5,0% до 420 млрд. дол. США, а імпорту – на 2,0% до 364 млрд. дол. США. Це відповідає світовій частці 1,8% і 1,5% відповідно. Як завжди, на п'єдестал пошани знову вийшли Китай, США та Німеччина. Що стосується експорту, то тільки на Китай припадало 14,2% світового експорту. Сполучені Штати (8,5%) і Німеччина (7,1%) йдуть далеко позаду. З точки зору імпорту, Сполучені Штати знову були найбільшим у світі імпортером у 2023 році (частка: 13,1%), за ними йдуть Китай (10,6%) і Німеччина (6,0%). В обох напрямках на цю трійку разом припадало три десятих світової торгівлі товарами.

Світова торгівля у 2023 році не змогла продовжити зростання за два попередні роки (+9,6% і +3,0%). Високі ціни на енергоносії та інфляція продовжували гальмувати попит у секторі промислових товарів із інтенсивною торгівлею. Однак відносно помірне падіння торгівлі товарами на 1,2% маскує значні регіональні відмінності. У той час як попит на імпорт різко впав у Європі та помітно в Північній Америці, він стагнував в Азії. Тим часом імпорт основних країн-експортерів нафти зріс. З боку експорту слабкий попит також призвів до скорочення експорту в Європі та одночасно перешкодив більш сильному відновленню в Азії [37].

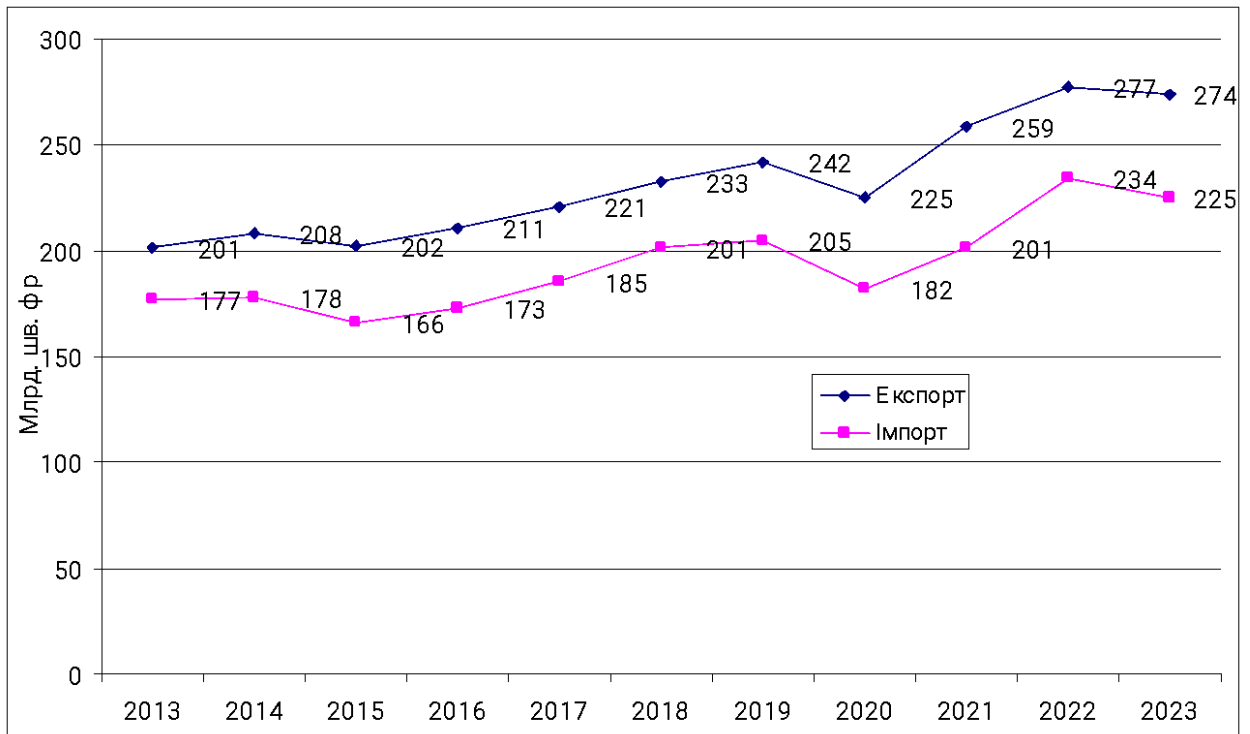


Рис Динаміка обсягів експорту та імпорту Швейцарії

Джерело: [28]

З боку експорту зросли поставки з Північної Америки (+3,7%), Африки (+3,1%) та Південної Америки (+1,9%), тоді як з Співдружності Незалежних Держав СНД (–6,2%), Європи (–2,6%). %; ЄС: +2,0%) і Близький Схід (–1,6%) знизилися. Для СНД це було п'яте падіння поспіль. Що стосується імпорту, то країни СНД і Близького Сходу вирізнялися зростанням на 18,8% і +9,8% відповідно. Натомість у всіх інших регіонах зафіксовано спад; Найбільше падіння спостерігалось в Європі (–4,7%), за нею йдуть Південна Америка (–3,1%), Африка (–2,4%) і Північна Америка (–2,0%). Після рекордного рівня (пов'язаного майже виключно з інфляцією) минулого року зовнішня торгівля Швейцарії послабилася в обох напрямках торгівлі в 2023 році. Імпорт впав на 4% до 225,9 млрд швейцарських франків, а експорт — на 1% до 274,1 млрд швейцарських франків. У реальному вираженні тенденція була більш різноманітною: хоча імпорт скоротився на 2%, експорт зріс на 3%.

У торговельному балансі зафіксовано позитивне сальдо 48,3 млрд швейцарських франків. Зниження експорту на 3,4 мільярда швейцарських франків у річному обчисленні вплинуло на 9 з 11 основних груп товарів.

Квартальний тренд на сезонно скоригованій основі був нестабільним: втрати, які визначили загальний результат, відбулися в другому та четвертому кварталах 2023 року. Тим часом імпорт скоротився на загальну суму 9,0 мільярдів швейцарських франків у річному обчисленні, а нижчі ціни на енергоносії спричинили тиск на зниження на загальний імпорт. Хоча імпорт скоротився в перших двох кварталах, він поступово повернувся до зростання в третьому і четвертому кварталах [44].

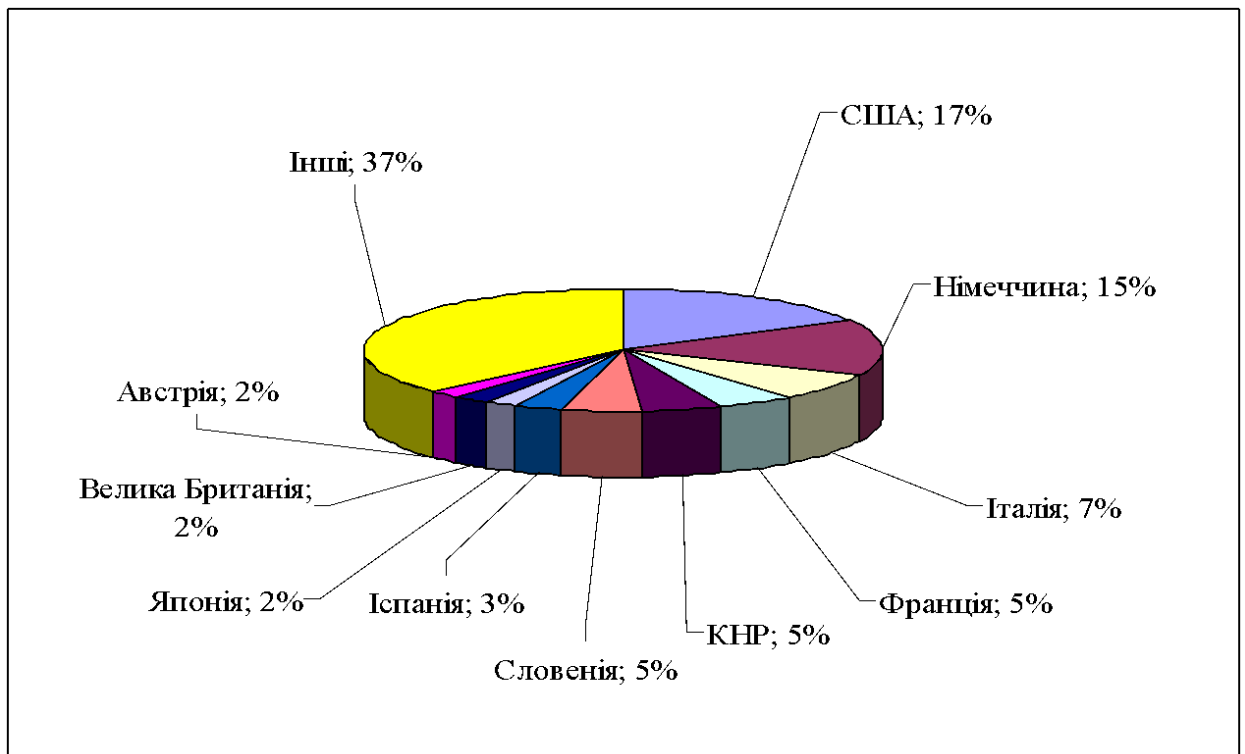


Рис 2.3. Географічна структура експорту Швейцарії у 2023 році

Джерело: [41]

У той час як профіцит торговельного балансу минулого року впав більш ніж на чверть до 42,8 млрд швейцарських франків, у 2023 році він зріс на 13% (5,5 млрд швейцарських франків) до 48,3 млрд швейцарських франків, що є другим найвищим рівнем в історії зовнішньої торгівлі Швейцарії. Зрештою, лише кілька товарних груп визначали загальне додатне сальдо торговельного балансу. Хімічна та фармацевтична продукція знову створила найбільше профіцитне сальдо експорту в 2023 році в +66,1 млрд швейцарських франків, за ними йдуть годинники з позитивним сальдо в 23,2 млрд швейцарських

франків і точні інструменти в 8,9 млрд швейцарських франків. У всіх інших товарних групах переважають надлишки імпорту. Найбільше негативне сальдо зафіксовано у транспортних засобів (мінус 16,1 млрд швейцарських франків), джерел енергії (мінус 7,6 млрд швейцарських франків) і текстилю, одягу та взуття (мінус 7,2 млрд швейцарських франків).

Після досягнення найвищого рівня на сьогоднішній день у попередньому році експорт у 2023 році впав на 1% до 274 мільярдів швейцарських франків. У квартальному вираженні експорт скоротився у другому та четвертому кварталах. Більше половини товарних груп зазнали падіння продажів, причому найбільше постраждав експорт енергоносіїв і металів. У географічному плані поставки до Північної Америки та Азії скоротилися, а до Європи загалом залишилися на місці. Значний вплив на експорт мали й джерела енергії. Найрізкіше скоротилися джерела енергії (особливо електроенергія), експорт яких скоротився на дві п'ятих (на 3,6 млрд швейцарських франків) у річному обчисленні. Проте падіння було пов'язане виключно з цінами, оскільки ця товарна група зросла на 22% у реальному вираженні. Продажі металів впали на 9% (зниження на 1,4 млрд швейцарських франків; -8% у реальному вираженні). Також помітним було падіння паперової та графічної продукції, точних інструментів та продуктів харчування, напоїв і тютюну. Машини та електроніка, другий за величиною експортний сектор, трохи не досягли результату минулого року [11].

Спостерігалось істотне зростання експорту, хімічна та фармацевтична продукція показали найбільший приріст. Проте експорт тут лише трохи зріс (+1%), частково через зниження середніх цін. У реальному вираженні група зафіксувала зростання на 5,2%. З рекордним обсягом продажів у 135,5 мільярдів швейцарських франків його частка в загальному експорті зросла до 49%. Однак у галузі поставки ліків скоротилися на 3,8 млрд швейцарських франків, тоді як попит на сировину та основні матеріали зріс на 50% (5,9 млрд швейцарських франків). Годинники встановили новий рекорд із третім поспіль зростанням (+1,9 млрд швейцарських франків) на 26,7 млрд

швейцарських франків. Поставки ювелірних виробів також зафіксували зростання третій рік поспіль (+4%).

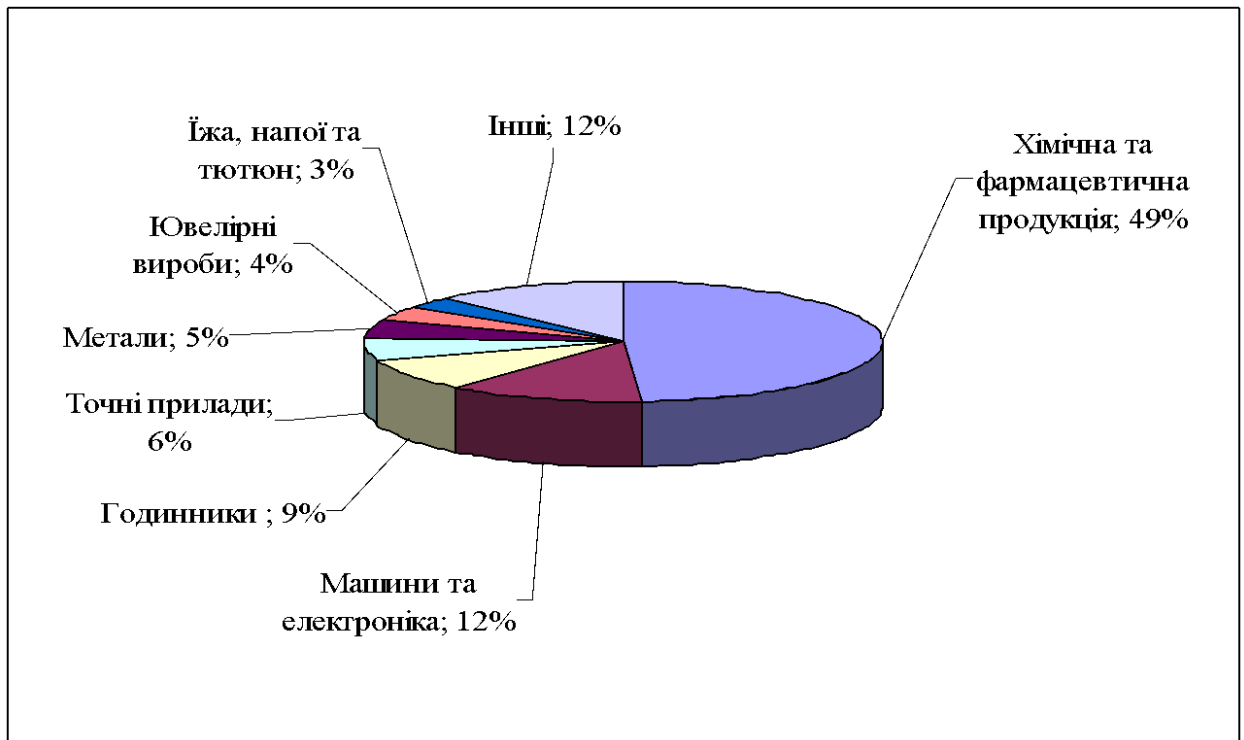


Рис 2.4. Товарна структура експорту Швейцарії у 2023 році

Джерело: [29]

У 2023 році Швейцарія експортувала товарів на 274 мільярди швейцарських франків (–1,3%), що трохи менше, ніж у попередньому році. У географічному вираженні найбільше впали продажі до Північної Америки (–3,5%; зниження на 1,9 млрд. швейцарських франків). Це збільшило відставання від азіатського ринку, продажі якого впали на 1,7 мільярда швейцарських франків (–2,9%). Європа, найважливіший торговельний партнер, зазнала стагнації (–0,1%), хоча експорт до ЄС дещо зріс. Центральна та Південна Америка та Карибський басейн були єдиним регіоном, який закуповував більше товарів зі Швейцарії (+8,5%). Ці зміни призвели до зміни частки в загальному підсумку. Зараз на Північну Америку припадає 19% (–0,4%), а на Азію – 21% (–0,3%). Спостерігалось збільшення частки Європи (55%, +0,6%), оскільки цей ринок залишався стабільним порівняно із загальним експортом. Континентам Африки, Океанії та Центральної та Південної Америки щойно вдалося досягти 5% порогу (+0,1%). Загальний

експорт стагнує вже три роки; проте між 2013 і 2023 роками вони зросли в 1,36 разу. Континенти можна розділити на дві групи: група, що розширюється, і група, що стагнує. Тенденції продажів у Європі та Азії в основному відбувалися за тією ж схемою. Незважаючи на те, що європейський ринок зростав дещо швидше, обидва континенти відставали в загальному розвитку. Особливу важливість Північної Америки підкреслює той факт, що з 2013 року поставки зі Швейцарії подвоїлися [41].

Топ-15 країн з найбільшими продажами та позиціями залишилися такими ж, як і минулого року. З обсягом продажів у 48,8 млрд швейцарських франків (–3,7%) Сполучені Штати підтвердили своє перше місце, водночас зафіксувавши найбільше активне сальдо торгівлі з однією країною в 34,3 млрд швейцарських франків. Поставки товарів до Німеччини також впали, склавши 42,6 млрд швейцарських франків (–2,6%) у 2023 році. Італія збільшила свій попит до нового рекордного рівня. Із зростанням на 36,2% (хімічна та фармацевтична промисловість) Словенія піднялась на четверте місце, піднявшись на дві позиції, обігнавши Францію (14,3 млрд швейцарських франків) і Китай (15,4 млрд швейцарських франків). Зменшення експорту до Франції (–11,2%) дозволило Китаю (–3,5%) піднятися до топ-5. Найбільше падіння зафіксовано в Іспанії (–24,2%; хімічна та фармацевтична продукція), яка зараз посідає дев'яте місце.

Імпорт у 2023 році значно поступається результату попереднього року. Після досягнення рекордного рівня в попередньому році імпорт у 2023 році впав на 3,8% (9,0 млрд швейцарських франків у номінальному вираженні, –1,9% у реальному вираженні). Тенденція спочатку була негативною у другому та третьому кварталах, хоча в останньому кварталі спостерігалось помітне зростання. Джерела енергії мали значний вплив, особливо тому, що їхній імпорт скоротився на 41% у номінальному вираженні в річному вираженні, що відповідає падінню на 9,1 мільярда швейцарських франків. Загалом у 2023 році 9 з 11 основних груп товарів зазнали падіння. Тенденція попереднього року до цін на енергоносії була змінена у 2023 році. Різке

падіння цін на енергоносії призвело до зниження реального імпорту: +0,5%). Імпорт металів також суттєво впав на 15%, тоді як імпорт паперу, графічних виробів і пластмас також був приблизно на 10% нижчим, ніж у попередньому році. Зниження імпорту текстилю, одягу та взуття також було вище середнього. Дві групи товарів подолали загальну тенденцію до зниження, помітно збільшивши імпорт: у той час як імпорт транспортних засобів зріс на 14% (2,7 млрд швейцарських франків) і досяг нового піку (21,4 млрд швейцарських франків; див. рамку: імпорт легкових автомобілів на рекордно високому рівні), імпорт хімічної та фармацевтичної продукції зріс на 7% до нового рекорду в 69,4 млрд швейцарських франків. Зростання було зумовлене значно більшим імпортом ліків (+6,4 млрд швейцарських франків).

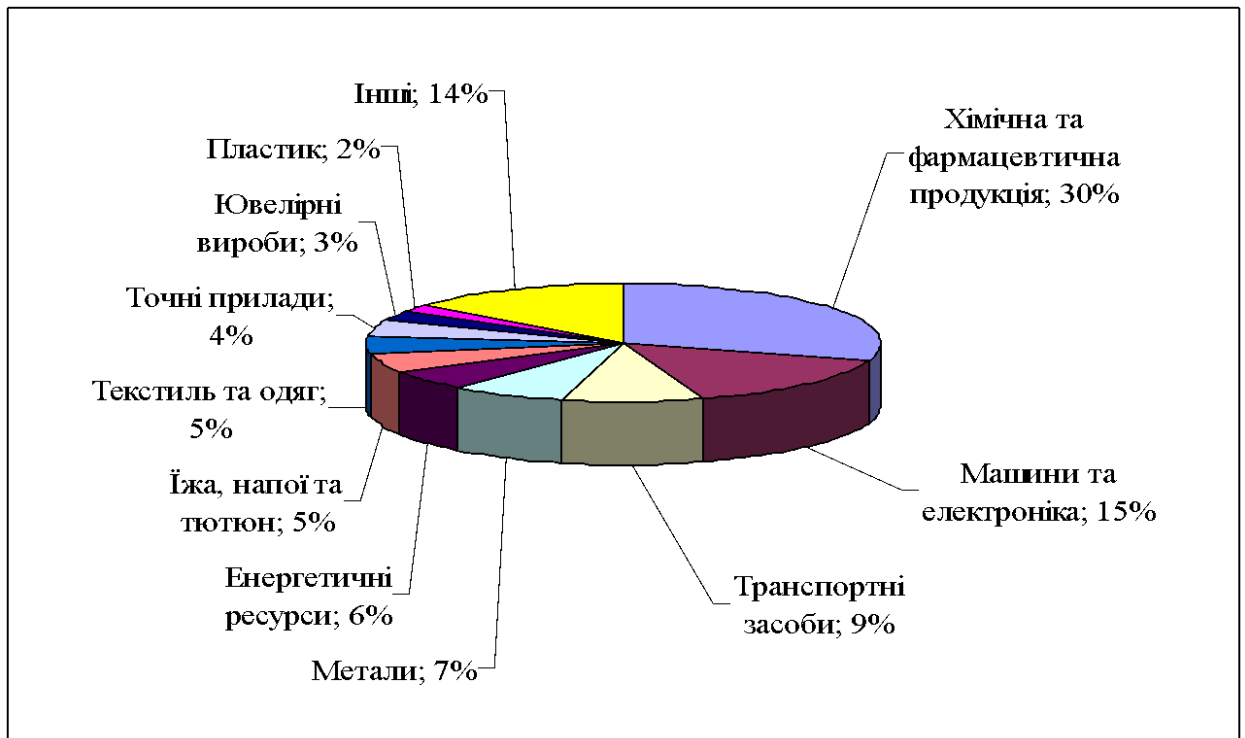


Рис 2.5. Товарна структура імпорту Швейцарії у 2023 році

Джерело: [44]

Після збільшення імпорту з усіх регіонів світу протягом попередніх двох років у 2023 році на всіх континентах спостерігався спад. У номінальному вираженні три найбільші континенти-постачальники: Азія, Європа та Північна Америка (зниження на 4,4 млрд швейцарських франків, 3,5 млрд швейцарських франків і швейцарські франки 0,7 млрд відповідно)

спостерігалось найрізкіше зниження. Торгівля з ЄС, з якого Швейцарія отримує понад 70% свого імпорту, склала 158,1 млрд швейцарських франків (–1,8%). Імпорт з Африки впав на шосту частину в 2023 році (на 404,8 млн швейцарських франків). Незважаючи на ці зміни, у 2023 році частки континентів у загальному обсязі лише незначно змінилися. Європа залишалася найбільшим постачальником із часткою 72%, тоді як на Азію та Північну Америку припадало 19% та 7% відповідно. Європа збільшила своє значення за рахунок Азії (+1,2% і –1,1% відповідно). Імпорт зріс на чверть між 2013 і 2023 роками. Імпорт з Європи в основному відповідав загальному тренду, хоча темпи дещо нижчі за середні. Зі свого боку, Північна Америка демонструвала сильну тенденцію до зростання до 2016 року, але відтоді зростання стагнувало. Найбільше зріс імпорт з Азії, особливо через те, що континент постачав у 1,5 рази більше товарів до Швейцарії [48].

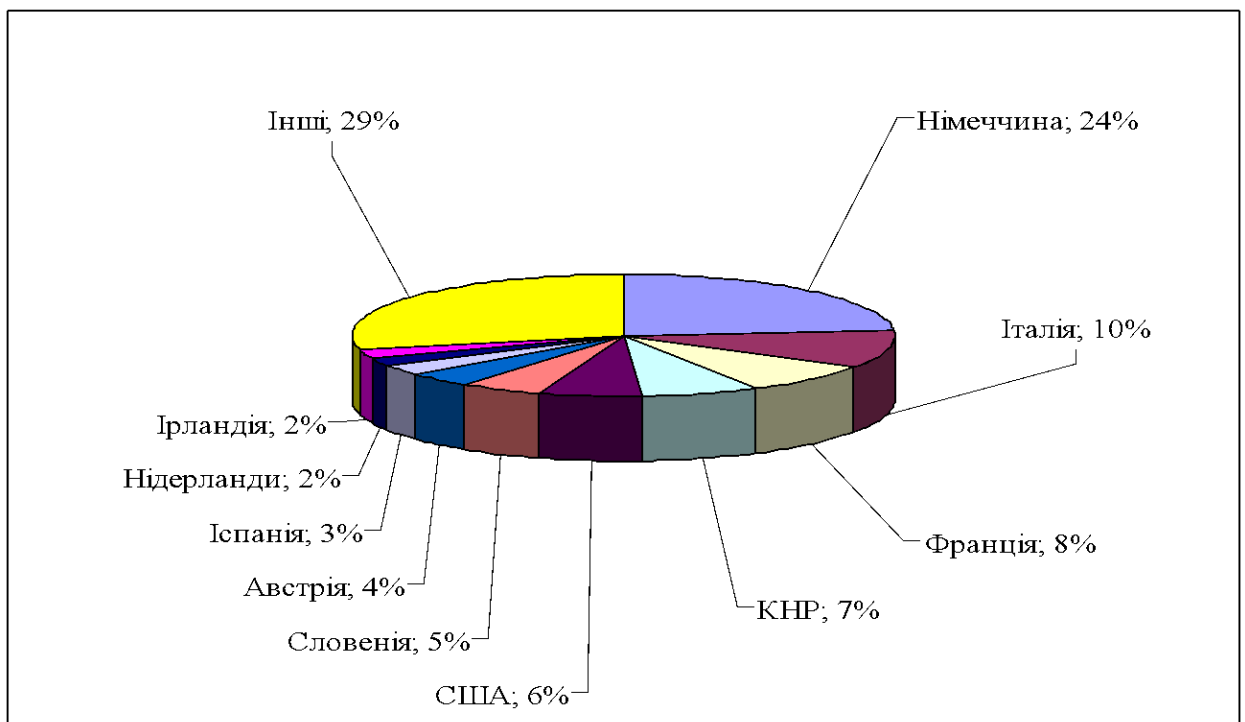


Рис 2.6. Географічна структура імпорту Швейцарії у 2023 році

Джерело: [44]

За одним винятком, 15 найбільших торговельних партнерів залишилися такими ж, як і в попередньому році, хоча і в іншому порядку. Німеччина (загалом 56,3 млрд швейцарських франків; –12,3%) та Італія (23,1 млрд

швейцарських франків; +8,4%) залишаються на перших двох позиціях, Франція (18,0 млрд швейцарських франків; –11,1%) і Китай (17,9 млрд швейцарських франків; –12,0%) помінялися місцями. Разом на них припадало 43% загального імпорту. З 14,6 млрд швейцарських франків Сполучені Штати залишаються єдиною країною американського континенту в топ-15. Словенія знову значно збільшила свої поставки до Швейцарії (+81,0%; фармацевтика) і тепер посідає шосте місце. Ірландія (+18,6%) і Велика Британія (–13,8%) показали контрастні тенденції. Єдина нова країна, яка з'явилася в списку, – Чехія (3,2 млрд. швейцарських франків; +6,9%) на 14 місці. Він витіснив із рейтингу Сінгапур (3,0 млрд. швейцарських франків; –24,2%) [48].

2.3. Інвестиційна складова зовнішньоекономічної діяльності Швейцарії

Поточний режим контролю за прямими іноземними інвестиціями в Швейцарії є ліберальним, без загального обов'язку щодо сповіщення чи схвалення іноземних інвестицій. Однак за останні кілька років прямі іноземні інвестиції привернули підвищену політичну увагу. 26 лютого 2018 року до Ради держав (одна з двох палат парламенту Швейцарії) було подано подання («Подання») з проханням запровадити спеціальне законодавство та створити спеціальний орган для контролю за іноземними інвестиціями. Федеральна рада Швейцарії (виконавчий орган Швейцарії) 13 лютого 2019 року опублікувала звіт про транскордонні інвестиції та контроль за інвестиціями та вирішила поки що не запроваджувати загальний контроль за інвестиціями, а натомість вирішила провести процедуру моніторингу та переглянути протягом наступних чотирьох років. Незважаючи на негативну точку зору Федерального радника Швейцарії щодо запровадження контролю за іноземними інвестиціями, обидві палати швейцарського парламенту проголосували за проект, доручивши Федеральній раді підготувати проект

законодавства щодо контролю за іноземними інвестиціями. У серпні 2021 року Федеральна рада визначила в публічному повідомленні ключові елементи, включаючи обов'язкове подання документів для іноземних державних або пов'язаних з державою інвесторів при придбанні контролю над національними компаніями та менш широкі можливості для приватних іноземних інвесторів. Подальші деталі та терміни прийняття майбутнього закону про контроль над інвестиціями наразі невідомі, але новий закон навряд чи набуде чинності раніше 2025 року. Хоча за поточного режиму не існує загального контролю за іноземними інвестиціями, юридичний або фактичний контроль за іноземними інвестиціями застосовується до певних галузей і секторів. зокрема:

- У банківському секторі та секторі цінних паперів, а також у сфері нерухомості іноземні інвестиції потребують попереднього схвалення уряду за певних умов.

- Ряд додаткових видів господарської діяльності вимагає ліцензії від органів влади.

У той час як у деяких секторах бізнесу ліцензійні умови включають особливі вимоги щодо іноземних інвесторів, зокрема вимоги взаємності, умови ліцензування в інших бізнес-секторах не розрізняють іноземних та вітчизняних заявників та інвесторів. Сектори бізнесу з особливими ліцензійними вимогами для іноземних інвесторів включають:

- авіація;
- телекомунікації;
- атомна енергетика;
- радіо і телебачення.

Сектори бізнесу, що підлягають ліцензуванню без чітких ліцензійних вимог для іноземних інвесторів, включають:

- фінансова індустрія та страхування;
- казино та азартні ігри;
- оборона;

- поштові послуги;
- торговельні судна;
- енергетичні та газові установки; і
- залізниці.

Крім того, низка значних компаній, які надають ключову критичну інфраструктуру, належать або контролюються федеральними, кантональними чи місцевими органами влади. Органи влади можуть, відповідно, здійснювати фактичний (іноземний та внутрішній) контроль за інвестиціями щодо цих компаній. Ці компанії включають SBB (федеральні залізниці Швейцарії), Swiss Post, Swisscom (телекомунікації), дороги, Swissgrid, (атомні) електростанції, комунальні компанії, аеропорти Цюриха та Женеви, порти на Рейні, RUAG (оборона), Skyguide (контроль повітряного руху).), державні лікарні, університети тощо. Примітка: у більшості цих секторів приватні компанії можуть конкурувати з державними сутностями [47].

У 2023 році компанії, зареєстровані у Швейцарії (компанії-резиденти), інвестували більше коштів у свої дочірні компанії-нерезиденти, ніж вивели з них; чисті прямі інвестиції склали 49 млрд швейцарських франків. Останній раз чисті прямі інвестиції за кордон були позитивними в 2018 році; з 2019 по 2022 рік компанії-резиденти щороку реєстрували чисту репатріацію коштів від своїх дочірніх компаній-нерезидентів.

Пряма інвестиційна діяльність у 2023 році відзначалася двома протилежними подіями. Компанії у сфері виробництва та послуг (за винятком фінансових і холдингових компаній під іноземним контролем) інвестували за кордон 92 мільярди швейцарських франків, що значно більше, ніж у 2022 році. Натомість фінансові та холдингові компанії під іноземним контролем продовжували скорочувати свої прямі інвестиції за кордон (зниження на 43 швейцарські франки). мільярд). Значна частина цих вилучень (31 мільярд швейцарських франків) була здійснена через підприємства спеціального призначення (SPE), тобто компанії, які створені для виконання вузько визначених завдань і не здійснюють жодної операційної діяльності [45].

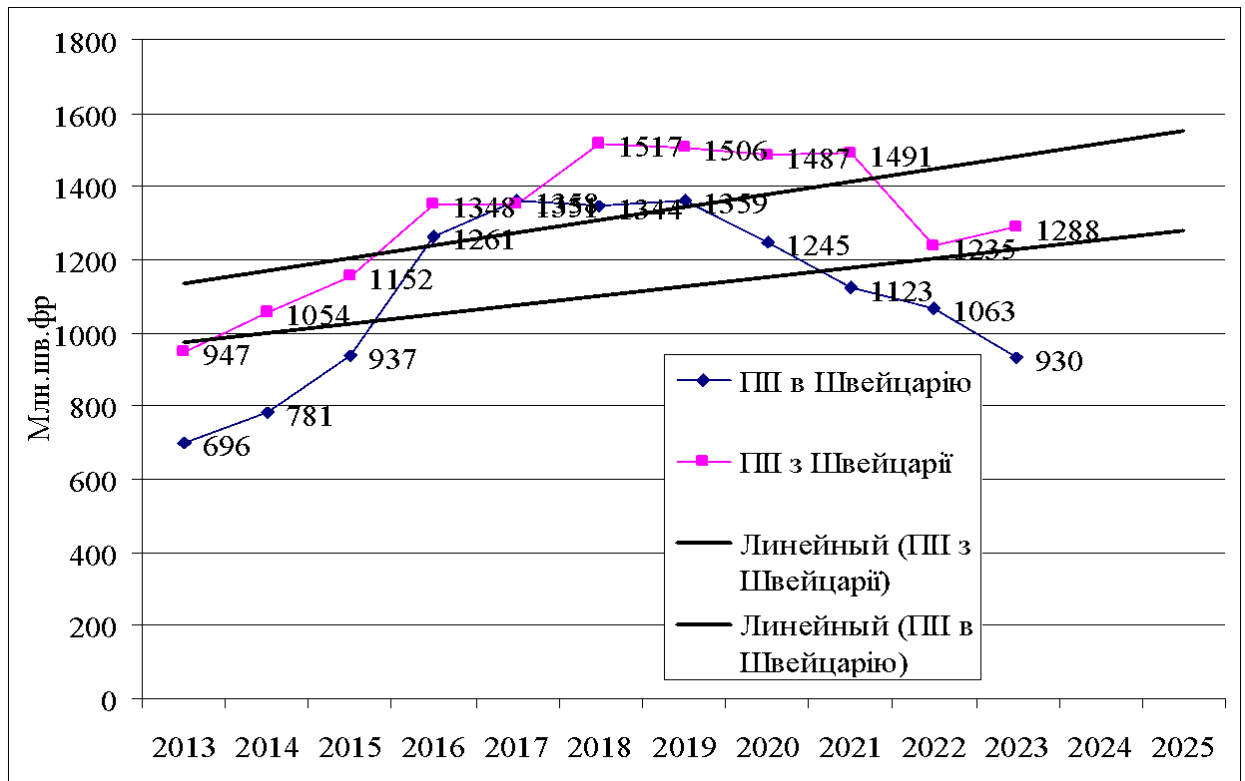


Рис 2.7. Динаміка та прогноз знаходження ПІІ з та у Швейцарію

Джерело: [49]

Компанії-резиденти інвестували переважно в Європі (59 мільярдів швейцарських франків), більшість – у холдингові компанії на Кіпрі (37 мільярдів швейцарських франків) і в Люксембурзі (18 мільярдів швейцарських франків), за ними йдуть Велика Британія (12 мільярдів швейцарських франків) і Німеччина (11 мільярдів швейцарських франків). . За межами Європи швейцарські прямі інвестиції були зроблені переважно в США (15 мільярдів швейцарських франків) та Азії (7 мільярдів швейцарських франків). З іншого боку, швейцарські компанії скоротили свої прямі інвестиції в Центральну та Південну Америку (на 23 мільярди швейцарських франків), головним чином через виведення коштів із розташованих там офшорних фінансових центрів. На кінець 2023 року обсяг прямих іноземних інвестицій у Швейцарії становив 930 мільярдів швейцарських франків, скоротившись на 98 мільярдів швейцарських франків порівняно з аналогічним періодом минулого року (зниження на 10%). Це скорочення частково відбулося через репатріацію капіталу (капітальні

операції). Інші сприяючі фактори включали знецінення внаслідок корпоративної реструктуризації, яке не реєструється в статистиці прямих інвестицій як операції, а натомість включається безпосередньо до запасів як інші зміни [49].

Основний капітал підприємств прямого інвестування-резидентів складається з власного капіталу та позик. Акціонерний капітал становив 893 млрд. швейцарських франків (96%), а позики – 37 млрд. швейцарських франків (4%). Чистий підхід використовується у випадку позик, 2 згідно з яким позики материнським компаніям-нерезидентам і дочірнім підприємствам на загальну суму 228 млрд. швейцарських франків (активи) вираховуються із запозичень від материнських компаній-нерезидентів і дочірніх підприємств на загальну суму 265 млрд. швейцарських франків (зобов'язання) . 3 Зменшення запасів капіталу прямих іноземних інвестицій пояснюється двома галузевими категоріями в секторі послуг: фінансами та холдинговими компаніями та торгівлею. Капітал фінансових і холдингових компаній скоротився на 65 млрд. швейцарських франків до 395 млрд. швейцарських франків (зниження на 14%). Запаси капіталу в торгівлі скоротилися на 33 мільярди швейцарських франків до 232 мільярдів швейцарських франків (зниження на 13%). В обох випадках падіння запасів капіталу було сильнішим, ніж можна було очікувати на основі операцій. Це було пов'язано з двома факторами: знеціненням дочірніх компаній-резидентів і новим включенням кредитів, наданих материнським компаніям-нерезидентам [32].

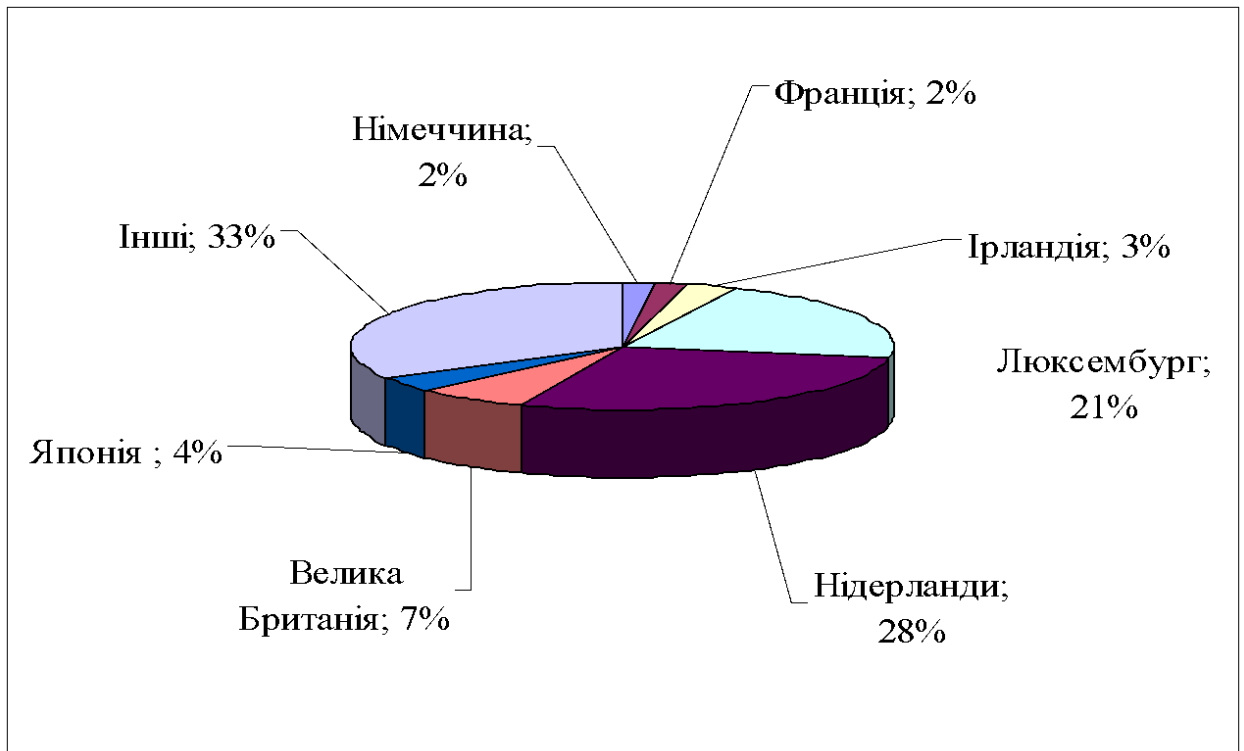


Рис 2.8. Географічна структура надходження ПІ до Швейцарії

Джерело: [51]

На кінець 2023 року запаси прямих інвестицій за кордоном становили 1,288 млрд. швейцарських франків. Це на 18 млрд. швейцарських франків менше, ніж у 2022 році (зниження на 1%). Зменшення пов'язане зі зниженням обмінного курсу в результаті підвищення курсу швейцарського франка щодо основних іноземних валют, а саме євро та долара США. Ці втрати обмінного курсу більш ніж компенсували операції з капіталом. Запаси прямого інвестиційного капіталу включають власний капітал і позики. Власний капітал склав 1,239 млрд. швейцарських франків (96%), а кредити – 49 млрд. швейцарських франків (4%). Чистий підхід використовується у випадку позик, згідно з яким запозичення від дочірніх компаній-нерезидентів і дочірніх підприємств на загальну суму 316 млрд. швейцарських франків (зобов'язання) вираховуються з позик дочірнім компаніям-нерезидентам і дочірнім підприємствам на загальну суму 365 млрд. швейцарських франків.

У порівнянні з іншими країнами, Швейцарія має високий рівень прямих інвестицій за кордон. Якщо виміряти запаси капіталу, це один із найбільших

прямих інвесторів у світі (джерело: МВФ, data.imf.org/CDIS). Причини цього включають той факт, що численні великі транснаціональні компанії мають штаб-квартири в Швейцарії, і що це привабливе місце для холдингових компаній, контрольованих іноземними державами. На кінець 2023 року запаси прямих інвестицій за кордоном становили 1288 млрд швейцарських франків. Фінансові та холдингові компанії повідомили про найбільший капітал за кордоном у 479 млрд. швейцарських франків (37% від загальної суми), за ними йдуть компанії в категорії хімікатів і пластмас із 190 млрд. швейцарських франків (15%). Дохід від прямих інвестицій скоротився на 13 мільярдів швейцарських франків до 94 млрд. швейцарських франків порівняно з попереднім роком (зниження на 12%). Це вплинуло як на дивіденди (зниження на 5 млрд. швейцарських франків до 70 мільярдів швейцарських франків), так і на реінвестований прибуток (зниження на 6 млрд. швейцарських франків до 23 мільярдів швейцарських франків).

У 2023 році нерезиденти знову репатріювали капітал із компаній-резидентів. Чисте вилучення інвестицій склало 49 млрд. швейцарських франків (2022: 63 млрд. швейцарських франків). Вилучення було здебільшого в категорії фінансових і холдингових компаній (40 млрд. швейцарських франків), зокрема SPE (29 млрд. швейцарських франків). Вилучення з фінансових і холдингових компаній спостерігалось з 2018 року. У період 2018 – 2023 років вони склали 560 мільярдів швейцарських франків на сукупній основі. У звітному році нерезиденти вилучили ще 10 млрд. швейцарських франків з торговельних компаній і 2 млрд. швейцарських франків з виробничих компаній. Прямі інвестиції залишилися винятком: нерезиденти інвестували 3 млрд. швейцарських франків у страхові компанії та 2 мільярди швейцарських франків у компанії з категорії транспорту та зв'язку [18].

Накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій у Швейцарії склав 930 мільярдів швейцарських франків. З цієї суми 893 мільярди швейцарських франків (96%) становили власний капітал, а 37 мільярдів швейцарських

франків (4%) становили внутрішньогрупові позики. Дохід від прямих інвестицій у Швейцарії знизився на 8 мільярдів швейцарських франків до 97 мільярдів швейцарських франків порівняно з попереднім роком (зниження на 7%). Оскільки в той же час дочірні компанії-резиденти виплачували вищі дивіденди інвесторам-нерезидентам (зростання на 11 млрд. швейцарських франків до 84 млрд. швейцарських франків), відбулося значне зниження реінвестованих прибутків (зниження на 19 млрд. швейцарських франків до 12 млрд. швейцарських франків) [17].

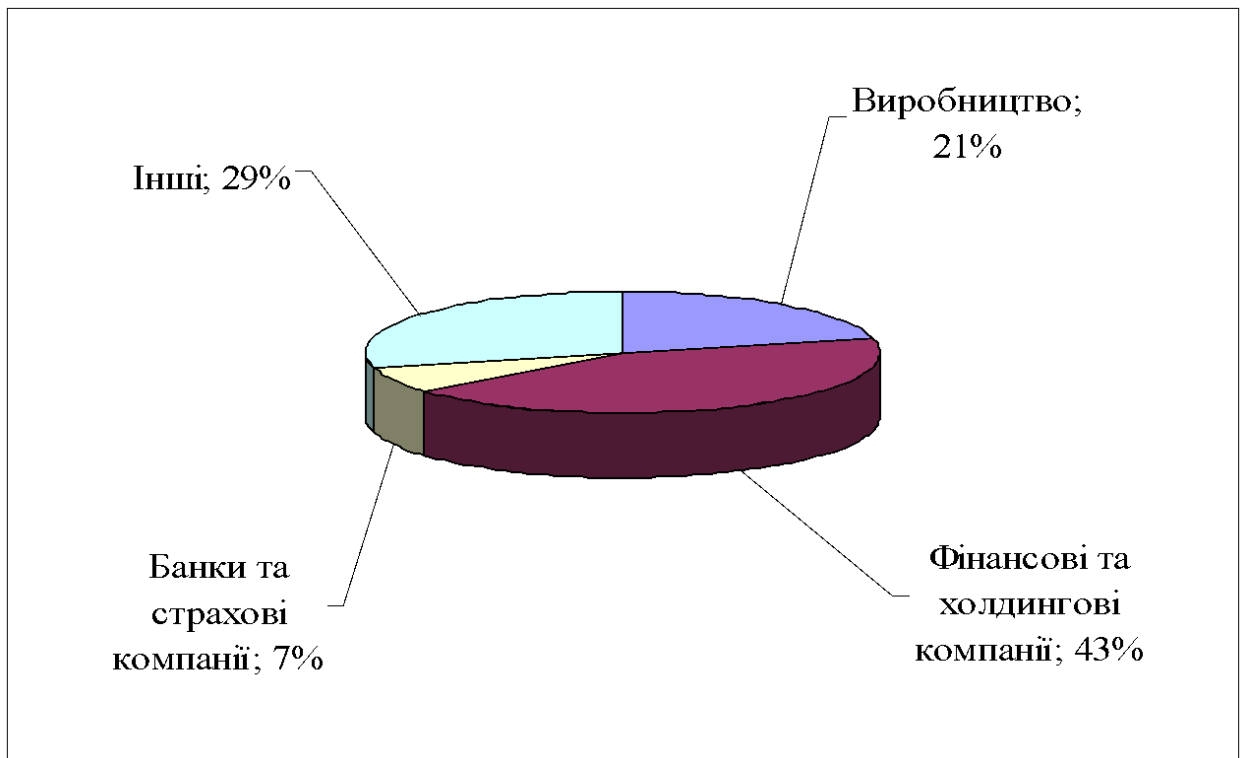


Рис 2.9. Галузева структура надходження ПІІ до Швейцарії

Джерело: [16]

Дохід від прямих інвестицій за кордоном скоротився на 13 млрд швейцарських франків до 94 млрд швейцарських франків (зниження на 12%). Це відповідає 7,3% рентабельності основного капіталу (2022: 8,2%). Це вплинуло як на дивіденди (зниження на 5 мільярдів швейцарських франків до 70 мільярдів швейцарських франків), так і на реінвестований прибуток (зниження на 6 мільярдів швейцарських франків до 23 мільярдів швейцарських франків). Процентний дохід за внутрішньогруповими

позиками також був нижчим (зменшення на 2 млрд. швейцарських франків до 1 млрд швейцарських франків). У секторі послуг зафіксовано 10% падіння прибутку від інвестицій у дочірні компанії-нерезиденти порівняно з попереднім роком (зниження на 6 мільярдів швейцарських франків до 56 мільярдів швейцарських франків).

Одним із факторів, що сприяв цьому падінню, був нижчий інвестиційний дохід у фінансових і холдингових компаніях, який скоротився майже вдвічі (зменшення на 15 млрд. швейцарських франків до 18 млрд. швейцарських франків). Другим фактором стала нормалізація ситуації з доходами в торгівлі, яка виграла в 2022 році завдяки позитивному ринковому середовищу (зниження на 6 млрд. швейцарських франків до 12 млрд. швейцарських франків). Навпаки, доходи від інвестицій в інші галузі послуг зросли. Особливо це стосувалося банків, чиї дочірні компанії-нерезиденти знову оприлюднили прибуток після значних збитків у попередньому році (збільшення від 10 до 2 мільярдів швейцарських франків). Страхові компанії також зареєстрували вищі інвестиційні доходи в умовах загального покращення ринкового середовища (зростання на 5 млрд. швейцарських франків до 14 млрд. швейцарських франків) [49].

Інвестиційний прибуток дочірніх компаній-нерезидентів у виробничому секторі знизився на 15% (зменшення на 7 млрд швейцарських франків до 39 млрд. швейцарських франків). За винятком категорії металів і машин, у всіх категоріях промисловості зафіксовано падіння. Найбільше скорочення спостерігалось в категорії «Інше виробництво та будівництво» (зменшення на 4 млрд. швейцарських франків до 11 млрд. швейцарських франків). Зменшення доходу від інвестицій майже виключно торкнулося дочірніх компаній у Європі (зменшення на 24 мільярди швейцарських франків до 41 мільярда швейцарських франків). В Азії інвестиційний дохід був лише трохи нижчим за рівень попереднього року (зменшення на 1 мільярд швейцарських франків до 25 мільярдів швейцарських франків). Навпаки, інвестиційний дохід у Північній Америці (зростання на 4 млрд. швейцарських франків до 20

млрд. швейцарських франків) і в «решті світу» (зростання на 7 млрд. швейцарських франків до 9 млрд. швейцарських франків) частково відновився після падіння, зафіксованого у 2022 році.

Висновки до другого розділу

1. Отже, Швейцарією загалом укладено 20 галузевих двосторонніх та близько 120 супутніх угод. Багато з цих угод потребують регулярного оновлення, зокрема ті, які базуються на гармонізації або еквівалентності відповідних нормативних актів Швейцарії та ЄС. Більшість двосторонніх угод між Швейцарією та ЄС є класичними угодами про співпрацю. Сторони угоди, в принципі, незалежні, і кожна з них несе особисту відповідальність за імплементацію та застосування угод на своїй відповідній території. Швейцарія не надає жодних законодавчих прав чи інших повноважень щодо прийняття рішень вищому, наднаціональному органу, за винятком повітряного руху. Водночас слід зазначити, що не існує механізму імплементації Швейцарією норм ЄС щодо внутрішнього ринку, призначеного для оновлення двосторонніх угод. Зокрема, Швейцарія не зобов'язана динамічно транспонувати правові акти ЄС у свій власний законодавчий простір, а також не зв'язана жодними домовленостями між двома договірними сторонами щодо юридичного тлумачення та контролю за угодами чи вирішення спорів.

2. У 2023 році Швейцарія була 20-ю економікою у світі за ВВП (поточні долари США), 17-ю за загальним експортом, 19-ю за загальним імпортом, 5-ю за ВВП на душу населення (поточні долари США).) і номер 2 за найскладнішою економікою за індексом економічного розвитку (ECI). Основними експортними товарами Швейцарії є золото, вакцини, кров, токсини та культури, упаковані ліки, гетероциклічні сполуки азоту та годинники з недорогоцінних металів, які експортуються переважно до Сполучених Штатів, Німеччини, Китаю, Італії та Франції. У 2023 році

Швейцарія була найбільшим у світі експортером золота, годинників з недорогоцінних металів, годинників із дорогоцінних металів, похідних гідразину або гідроксиламіну та інших годинників. Швейцарія найбільше імпортує золото, упаковані ліки, вакцини, кров, токсини та культури, автомобілі та ювелірні вироби, які імпортуються переважно з Німеччини, США, Італії, Франції та Китаю. У 2023 році Швейцарія була найбільшим у світі імпортером золота, ремінців для годинників, корпусів і деталей годинників, інших годинників і позолочених металів.

3. Зараз Швейцарію можна вважати відносно ліберальною країною щодо іноземних інвестицій. Окрім Закону Лекса Колера, який регулює придбання нерухомості, обмежень для іноземних інвесторів небагато. З новим проектом закону, який спрямований на перевірку іноземних інвестицій, Федеральна рада вирішила змінити інвестиційну політику Швейцарії. У той же час відкритість Швейцарії щодо іноземних інвестицій має велике значення. Новий закон, який, можливо, набуде чинності через кілька років, намагається гарантувати громадський порядок, водночас дозволяючи Швейцарії залишатися привабливим інвестиційним місцем для іноземних інвесторів.

ВИСНОВКИ

1. Характерною рисою сьогодення є динамічне поглиблення процесів інтеграції політичного, економічного та культурного життя країн світу. Термін глобалізація набув широкого вжитку як характеристика формування єдиного планетарного суспільства. Всеосяжність і неминучість цього процесу, з одного боку, забезпечує людству значні, безпрецедентні переваги, а з іншого – породжує велику кількість проблем і протиріч, насамперед у соціально-економічній сфері. Глобальними назвали посилення планетарних процесів взаємозв'язку та взаємозалежності різних сфер, суб'єктів і регіонів світового господарства, які значно інтенсифікували взаємовідносини суб'єктів господарювання, держав і людей. Наприкінці XX – на початку XXI століть сформувалася глобальна економічна система, складовими якої були національні економіки та регіональні утворення.

2. Отже, підсумовуючи дослідження, можна зробити висновок, що на даному етапі розвитку світового господарства ЗЕД є дуже важливою ланкою в управлінні будь-яким підприємством, оскільки виконує основні завдання, які постають, коли підприємство вирішує зосередити власну діяльність не тільки всередині країни, а й для виходу на міжнародну арену. У сучасних економічних умовах, з огляду на постійну зміну економічної ситуації у світі, для підвищення власної ефективності підприємствам необхідно приділяти увагу зовнішньоекономічній діяльності, яка дозволяє розробити ефективну систему виходу на зовнішні ринки, враховувати різні фактори впливу на підприємство.

3. Двосторонні угоди надають Швейцарії та державам-членам ЄС взаємний галузевий доступ до ринку. Таким чином, порівняно з іншими третіми країнами, Швейцарія має привілейований статус у торгівлі з ЄС. Таким чином двосторонній підхід дозволяє проводити політику відкритості та тісно співпрацювати з європейськими сусідами. Одночасно зберігається інституційна незалежність Швейцарії. З іншого боку, як не член ЄС,

Швейцарія не має права брати участь у процесі спільного прийняття рішень на рівні ЄС. Крім того, що Швейцарія є учасником Конвенції про заснування Європейської асоціації вільної торгівлі та Угоди про вільну торгівлю (ЗВТ) з Європейським Союзом, Швейцарія зараз має мережу з 33 угод про вільну торгівлю з 43 партнерами. Більшість торгових угод зі Швейцарією було підписано в рамках ЄАВТ; проте Швейцарія може укласти угоди про вільну торгівлю з країнами, що не входять до ЄАВТ, як це було з Великою Британією, Японією та Китаєм. Угода про вільну торгівлю між ЄАВТ та країнами МЕРКОСУР у Південній Америці була обговорена, але вона ще не підписана.

4. Швейцарія має високий рівень спеціалізації на годинниках з недорогоцінних металів, годинниках з дорогоцінних металів, похідних гідразину або гідроксиламіну, інших годинниках і золоті. Загальний експорт Швейцарії склав 274 млрд. дол. США, а загальний обсяг імпорту – 225 мільярдів доларів США, що призвело до позитивного торговельного балансу в 51 млрд. дол. США. Ефективно застосоване середньозважене тарифне мито (митне мито) для Швейцарії становить 1,33% і країна найбільшого сприяння (MFN) Середньозважений тариф становить 2,76%. Зростання торгівлі є 1,93% порівняно зі світовим зростанням у 5,18%. ВВП Швейцарії становить 884 млрд. дол. США. Експорт товарів і послуг Швейцарії у відсотках від ВВП становить 74,97%, а імпорт товарів і послуг у відсотках від ВВП становить 62,70%.

5. Швейцарія приваблює міжнародних інвесторів сприятливим інвестиційним кліматом. Федеральний уряд Швейцарії ухвалює закони та правила, що регулюють корпоративну структуру, фінансову систему та імміграцію, а також укладає міжнародні торговельні та інвестиційні угоди. Однак 26 кантонів Швейцарії (аналогічно штатам США) і найбільші муніципалітети мають значну незалежність у формуванні інвестиційної політики на місцях, включаючи стимули для залучення інвестицій. Цей федеральний підхід допоміг швейцарцям зберегти довгострокову економічну

та політичну стабільність, прозору правову систему, розгалужену та надійну інфраструктуру, ефективні ринки капіталу та відмінну якість життя для 8,7 мільйонів жителів країни. Багато американських фірм розміщують свої європейські чи регіональні штаб-квартири в Швейцарії, через привабливість податкових ставок країни, продуктивну та багатомовну робочу силу, а також добре розвинену інфраструктуру та транспортні мережі. Компанії всього світу також обирають Швейцарію як ворота на ринки Східної Європи, Близького Сходу та інших країн. Крім того, іноземні компанії обирають Швейцарію через сприятливе та менш обмежувальне трудове законодавство порівняно з іншими європейськими регіонами, а також через наявність кваліфікованої робочої сили.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беренда С. В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості БІЗНЕС ІНФОРМ, 2015, №3. С. 29–35.
2. Вайнер Дж. Теорія митного союзу // Нью Йорк. 1950. 235 с.
3. Герасимчук Т. Ф. Теоретико-концептуальні основи та методи дослідження міжнародних відносин Український історичний журнал, 2006, № 5. С. 186–199. [Електронний ресурс]. URL: http://resource.history.org.ua/publ/journal_2006_5_186 (дата звернення: 17.01.2025).
4. Герес Ф. Митний союз для малої країни // Огляд економічних наук, 1957. 24(1). С. 61–64.
5. Голіков А. П. Економіка України: навч. посіб. К. : Знання, 2009. 329 с.
6. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. 2006. 144 с.
7. Голіков А. П. Міжнародна торгівля (структура, географія, тенденції) навч. посіб. // Х. : Харк. нац. ун–т. 2003. 172 с.
8. Голіков А. П. Міжнародні економічні відносини: підручник // Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 464 с.
9. Гончаренко Н. І. Міжнародна економічна діяльність країн Євросоюзу і України в контексті економічної лібералізації [Текст] : монографія // Х.: Екограф, 2011. 151 с.
10. Гончарук А. І. Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи // Міжнародна економічна політика, 2010, № 1–2. С. 98–132.
11. Гордєєва Т. Ф. Інтенсивність міжнародної торгівлі як індикатор ступеня міжнародної торговельної інтеграції // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент :

зб. наук пр. Міжнар. гуман. ун-т ; [редкол.: М. П. Коваленко (голов. ред.) та ін.]. Одеса, 2017, Вип. 27, ч.1. С. 27–32.

12. Горняк О. В. Інституційні чинники розвитку регіональної інтеграції в сучасному економічному просторі // Економічні інновації : Зб. наук. пр. Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2011, Вип. 43. С. 52–59.

13. Григорова-Беренда Л. І., Казакова Н. А., Касьян С. А., Непрядкіна Н. В., Ханова О. В.. Кваліфікаційна робота бакалавра: методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньої програми “Міжнародні економічні відносини”. 6-те вид., перероб. і доп. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. 40 с.

14. Дибченко О.І. Роль Швейцарії в світових фінансах URL: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/1_133239.doc.htm

15. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології) Харків : Вид-во Народної української академії (НУА), 2004, 319 с.

16. Економіка. Валютне цунамі у Швейцарії: Берн більше не намагається підтримати євро, що слабшає URL: <http://www.pravda.com.ua/inozmi/deutsche-welle/2015/01/20/7055714>

17. Економіка Швейцарії – провідні галузі, ВВП і рівень благополуччя. OrangeSmile. URL: <http://www.orangesmile.com/destinations/switzerland/economics.html> (дата звернення: 31.10.2024).

18. Коляда О. В. Особливості економіки Швейцарії та перспективи її розвитку [Електронний режим] / О. В. Коляда, О. А. Шараєнко // Приазовський економічний вісник. – 2019. – № 1 (12). – С. 15–21. – URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/1_12_uk/4.pdf

19. Кривенко К. Т. Політична економія: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2001. С. 501.

20. Кучик О. С. Міжнародні організації: навч. посіб. // К. : Знання. 2005. 497 с.

21. Мальський М. З., Мацях М. М. Теорія міжнародних відносин: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2007. 461 с.
22. Мальський М. З., Мацях М. М. Теорія міжнародних відносин: 4-тє вид., переробл. І доповн. К. : Знання; Львів : ЛНУ імені Івана Франка. 2011. 406 с.
23. Міжнародні економічні відносини: підручник, а ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 464 с.
24. Огляд Швейцарської економіки за 2024 рік. Think.ing.com. 2024. URL: <https://think.ing.com/articles/swiss-economy-2018-outlook> (дата звернення: 13.11.2024) .
25. Панагарія А. Преференційна торговельна лібералізація: традиційна теорія та нові підходи // Журнал економічної літератури. 2000, No2. Т. 38., С. 287–331.
26. Пасмор М. С. Торгово-економічна складова регіональних економічних процесів в умовах глобалізації Бізнес Інформ, 2016, No 4. С. 31–37. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_6 (дата звернення: 19.03.2025).
27. Рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності економіки. Бізнес Закарпаття. 2016. URL: <https://www.businessz.com.ua/news/27/1029> (дата звернення: 01.12.2024).
28. Тімберген Я. Міжнародна економічна інтеграція // Амстердам : Елсєвієр. 1965.
29. Транспортна система Швейцарії. MTCGroupsa. URL: <http://www.mtcgroupsa.com/ru/country/switzerland/section/swisstravelsystem> (дата звернення: 27.11.2024).
30. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.

31. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.
32. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність // К. : Знання. 2007. 670 с.
33. Філіпенко А. С. Світова економіка: Підручник / К. : Либідь. 2007. 640 с.
34. Швейцарія – знову найбільш конкурентоспроможна економіка світу. Швейцарія Ділова. 2017. URL: <https://business-swiss.ch/2017/09/shvejtsariya-snova-samaya-konkurentosposobna-ya-e-koonomika-v-mire> (дата звернення: 29.11.2024).
35. Швейцарія стикається зі спільними для Європейського Союзу труднощами. Migrationpolicy.org. 2017. URL: <https://www.migrationpolicy.org/article/switzerland-faces-common-european-challenges> (дата звернення: 26.11.2024).
36. Швейцарський федералізм. Democracy. 2018. URL: <https://www.ch.ch/en/demokratie/federalism/federalism> (дата звернення: 10.11.2018).
37. Шолом А. С. Організаційно-функціональна структура ГАТТ/СОТ та її спряження із системою міжнародних інституцій // Бізнес Інформ, 2016, No 1. С. 24–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_5 (дата звернення: 21.02.2025).
38. Acemoglu, D. (2016), “Networks and the macroeconomy: An empirical exploration.”, NBER Macroeconomics Annual, Vol. 30/1, pp. 273-335.
39. Adler, G. et al. (2021), “Foreign Exchange Intervention: A Dataset of Public Data and Proxies”, IMF Working Paper, Vol. 47.
40. Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Swiss Confederation, of the other, on the free movement of persons. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22002A0430\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22002A0430(01)).

41. Baier S. L., Bergstrand J. H. Bonus vetus OLS: A simple method for approximating international trade-cost effects using the gravity equation. *Journal of International Economics*, 2009, 77 (1), P. 77–85.
42. Central Intelligence Agency URL: <http://www.cia.gov>. (дата звернення: 15.05.2024).
43. Compiling agency: Eurostat, the statistical office of the European Union. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/ext_esms.htm (дата звернення: 29.02.2024).
44. European Commission Brussels, 25.3.2015 SWD (2015) 74 final Commission Joint Staff Working Document, Implementation of the European Neighborhood Policy in Ukraine Progress in 2014 and recommendations for actions. URL: http://eeas.europa.eu/archives/docs/enp/pdf/2015/ukraine-enp-report-2015_en.pdf (дата звернення: 19.12.2024).
45. Katia Adamo, Paolo Garonna. Euro Mediterranean Integration and Cooperation: Prospects and Challenges. URL: https://econpapers.repec.org/RePEc:ece:annrep:2009_9.pdf. (дат звернення: 13.11.2024).
46. Keiser A. Le franc fort occulte les incertitudes sur lesbilaterales. URL: http://www.swissinfo.ch/fre/nuages-sur-l-%C3%A9conomie-suisse_le-franc-fort-occulte-les-incertitudes-sur-les-bilat%C3%A9rales/41254364 (дата звернення: 01.02.2025).
47. Kimberly Amadeo, Multilateral Trade Agreements: Pros, Cons and Examples // US Economy July 26, 2017, URL: <https://www.thebalance.com/multilateral-trade-agreements-pros-cons-and-examples-3305949> (дата звернення: 13.03.2025).
48. Nobel P. Swiss Finance Law and International Standards. Berne, 2010. P.10.
49. Olivier Pauchard Schweizer sitzen auf einem Berg von Schulden URL:

http://www.swissinfo.ch/ger/hypothekarmarkt_schweizer-sitzen-auf-einem-berg-von-schulden/34938088

50. Organization for Economic Co-Operation and Development. URL: <http://www.stats.oecd.org/> (дата звернення: 25.01.2025).

51. Pelzman, J. (1977). Trade Creation and Trade Diversion in the Council of Mutual Economic Assistance: 1954-1970. American Economic Review, 67 (4), P. 713–722.

52. Porter M. The Competitive Advantage of Nations, // New York, Free Press 1990. P. 101–110.

53. Statistical cooperation with enlargement and ENP-East countries branches Eurostat 69 p. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/enpr_esms_an1.pdf. (дата звернення: 06.05.2025).

54. Swiss National Bank. Banks in Switzerland 2010. Report 38a “Holdings of securities in bank custody accounts, by domicile of custody account holder, business sector” URL: <http://www.snb.ch/en/iabout/stat/statpub/bchpub/stats/banken>

55. United Nations Conference On Trade And Development. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.unctad.org> (дата звернення: 14.03.2025).

56. World Economic Forum (WEF). October, 2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (дата звернення: 14.04.2025).

57. World Trade Organization (WTO). URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 12.04.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Накопичений обсяг ПП з та в Швейцарію (Млн шв. фр)

Рік	ПП в Швейцарію	ПП з Швейцарії
2013	696	947
2014	781	1054
2015	937	1152
2016	1261	1348
2017	1358	1351
2018	1344	1517
2019	1359	1506
2020	1245	1487
2021	1123	1491
2022	1063	1235
2023	930	1288

Джерело: [17]