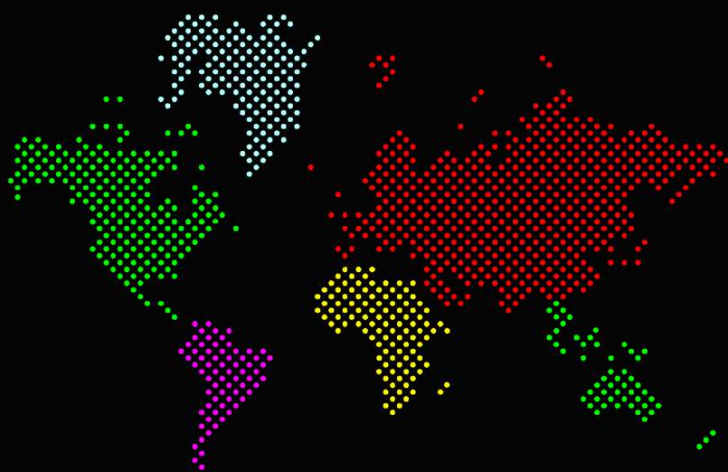


# МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



ЗА РЕДАКЦІЄЮ  
**ПІДРУЧНИК**  
АНДРІЙ КРИСОВАТИЙ  
РОМАН ЗВАРИЧ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

# МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

*Підручник*

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора А. І. Крисоватого, доктора економічних наук, професора Р. Є. Зварича*

Тернопіль  
ЗУНУ  
2021

*Затверджено на засіданні Вченої ради  
Західноукраїнського національного університету  
(протокол №3 від 25.11.2020 р.)*

**Колектив авторів:**

Авторський колектив: д.е.н., проф. Крисоватий А. І. – загальна редакція, передмова, розд. 1 (у співавторстві), розд. 4 (у співавторстві); д.е.н., проф. Зварич Р. Є. – загальна редакція, передмова, розд. 1 (у співавторстві), розд. 4 (у співавторстві); д.е.н., проф. Сохацька О. М. – розд. 2 (у співавторстві); д.е.н., проф. Десятнюк О. М. – розд. 11 (у співавторстві); д.е.н., проф. Зварич І. Я. – розд. 3; д.е.н., проф. Фліссак К. А. – розд. 12; к.е.н., доц. Дем'янюк О. Б. – розд. 5 (у співавторстві); к.е.н., доц. Гайда Т.Ю. – розд. 5 (у співавторстві); к.е.н., доц. Длугопольська Т. І. – розд. 8; к.е.н., доц. Бучинська Т. В. – розд. 13 (у співавторстві); к.е.н., доц. Шевчук О. А. – розд. 11 (у співавторстві); доц. Братко О. С. – розд. 9 (у співавторстві); к.е.н. Гомотюк В. О. – розд. 9 (у співавторстві); к.філ.н., доц. Батрин Н. В. – розд. 13 (у співавторстві); к.філ.н., доц. Вергун Л. І. – розд. 13 (у співавторстві); к.е.н. Войтенко О. М. – розд. 6; к.е.н., доц. Мельник Ю. В. – розд. 7 (у співавторстві); к.е.н. Болквадзе Н. І. – розд. 7 (у співавторстві); к.е.н. Легкий О. А. – розд. 10 (у співавторстві); к.е.н., доц. Марцінковська О. Б. – розд. 10 (у співавторстві); к.е.н. Блажей І. О. – розд. 9 (у співавторстві); ст. викл. Бабій С.В. – розд. 10 (у співавторстві); PhD Сохацький О. Ю. – розд. 2 (у співавторстві); викл. Мазур Н. С. – розд. 9 (у співавторстві).

**Рецензенти:**

**Заблоцька Ріта Олександрівна** – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, д. е. н., професор.

**Птаченко Олена Валеріївна** – професор кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, д. е. н., доцент.

**Якубовський Сергій Олексійович** – завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, д. е. н., професор

**М 58 Міжнародні економічні відносини:** підручник / за ред. д. е. н., професора А. І. Крисоватого, д.е.н., професора Р. Є. Зварича. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 660 с.

ISBN 978-966-654-685-5

Підручник «Міжнародні економічні відносини» є фундаментальним виданням, що висвітлює сучасний стан міжнародних економічних відносин та відповідає змісту програми одноіменної дисципліни.

Особливістю підручника є акцентування уваги на сучасних трендах розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин. Окрім розкриття сутності та змісту основних форм міжнародних економічних відносин в підручнику обґрунтовано появу та швидкий розвиток циркулярної економіки, що накладає свій відбиток на міжнародні економічні відносини. Значна увага приділена необхідності використання маркетингу, економічної дипломатії для формування іміджу країни на світовій арені. Ґрунтовно висвітлено питання цифровізації міжнародних економічних відносин. Обґрунтовано необхідність отримання soft skills (м'яких навичок) в умовах інклюзивного ринку світового господарства. Визначено, що міжнародні економічні відносини в 30-х рр. XXI ст. переживають період силового вирішення міжнародних проблем. Відповідно розглянуті питання міжнародних військових конфліктів та міжнародних торговельних війн, що обумовлюють «крихіткість» існуючого світопорядку.

Підручник призначений, у першу чергу, для студентів, аспірантів та викладачів вищих закладів освіти. Він безумовно також буде корисним для фахівців сфери міжнародних економічних відносин.

УДК 339

ISBN 978-966-654-685-5

© Колектив авторів, 2021,  
© ЗУНУ, 2021

# ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	7
------------------------	---

## **РОЗДІЛ I. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ**..... 11

1.1. Міжнародна економічна система та міжнародний поділ праці.....	11
1.2. Виникнення та становлення глобалізації.....	22
1.3. Теорії глобалізації.....	32
1.4. Критика глобальних процесів та альтерглобалізація... ..	42

## **РОЗДІЛ II. БЕЗПЕКА В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ ТА «КРИХКІСТЬ» ІСНУЮЧОГО СВІТОПОРЯДКУ**.....53

2.1. Втрата довіри і «крихкість» (Fragility) існуючого світопорядку, поява держав, що не відбулися (Failed State), як нові реалії міжнародних економічних відносин .....	54
2.2. Міжнародні військові конфлікти як силові варіанти врегулювання конфліктів у міжнародних відносинах.....	66
2.3. Міжнародні торговельні війни та новий економічний егоїзм як додаткові фактори «крихкості» геополітичного простору. ....	78

## **РОЗДІЛ III. ГЛОБАЛЬНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**.....93

3.1. Глобальні екологічні проблеми як передумови формування глобальної політики сталого розвитку та циркулярної економіки.. ..	94
--	----

3.2. Теорія глобальної інклюзивної циркулярної економіки в розвитку політики сталого розвитку.....	103
3.3. Інклюзивне циркулярне суспільство в умовах глобальної політики сталого розвитку.. ..	127
<b>РОЗДІЛ IV. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ.....</b>	<b>157</b>
4.1. Сутність міжнародної торгівлі.. ..	157
4.2. Теорії міжнародної торгівлі.....	165
4.3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.....	188
<b>РОЗДІЛ V. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ.. ..</b>	<b>203</b>
5.1. Валютні відносини і поняття валютної системи.. ..	203
5.2. Елементи валютної системи: валюта і валютний курс.. ..	217
5.3. Валютний ринок та його структура.. ..	233
5.4. Валютна політика та валютне регулювання.. ..	238
<b>РОЗДІЛ VI. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТНИЙ РИНОК І ТЕХНОЛОГІЇ КРЕДИТУВАННЯ.. ..</b>	<b>245</b>
6.1. Економічна сутність міжнародного кредитного ринку.. ..	245
6.2. Форми міжнародного кредиту.....	257
6.3. Структура сучасного ринку позичкових капіталів.....	275
<b>РОЗДІЛ VII. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.. ..</b>	<b>291</b>
7.1. Сутність, значення та форми міжнародних інвестицій.....	291
7.2. Прямі іноземні інвестиції та роль ТНК у міжнародному інвестуванні.. ..	309
7.3. Міжнародні портфельні інвестиції та світовий фондовий ринок.. ..	325
7.4. Альтернативні інвестиції на світовому ринку.. ..	340

**РОЗДІЛ VIII. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ.....361**

- 8.1. Міжнародна міграція: теоретичні основи  
та сучасні тренди.....361
- 8.2. Міграційна криза та основи міграційної політики.....375

**РОЗДІЛ ІХ. МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.. .....399**

- 9.1. Сутність, зміст та місце маркетингу у сучасній  
системі міжнародних економічних відносин.. .....399
- 9.2. Маркетингові інструменти формування  
іміджу країни на світовій арені.....413
- 9.3. Маркетингові технології залучення господарських  
суб'єктів в світогосподарські зв'язки.....426

**РОЗДІЛ Х. ЦИФРОВІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.. .....459**

- 10.1. Інформаційно-аналітичні інструменти як новий  
драйвер цифрового бізнесу.....459
- 10.2. Електронне урядування як еволюція  
державного управління.. .....472
- 10.3. Показники ефективності цифрових комерційних  
економічних відносин.. .....484
- 10.4. Асесори системи Google та основні юридичні аспекти  
регулювання комерційної інформації в мережі Інтернет...491
- 10.5. Роль криптовалют та блокчейну у цифровізації  
міжнародних економічних відносин.....500

**РОЗДІЛ ХІ. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК  
ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.. .....521**

- 11.1. Поняття та складові міжнародного  
ринку освітніх послуг.....521
- 11.2. Тенденції розвитку міжнародного ринку освітніх  
послуг в Україні та світі.....537

---

<b>РОЗДІЛ XII. ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....</b>	<b>557</b>
12.1. Теоретичні основи економічної дипломатії.....	557
12.2. Правові основи, політичні та економічні цілі і засоби економічної дипломатії.....	570
12.3. Економічна дипломатія у забезпеченні інтеграції України зі світовим господарством.....	587
<b>РОЗДІЛ XIII. SOFT SKILLS В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....</b>	<b>603</b>
13.1. Сутнісні характеристики та зміст поняття Soft Skills (м'яких навичок) в умовах інклюзивного розвитку світового господарства.....	603
13.2. Міжкультурна комунікація в системі міжнародних економічних відносин.....	613
<b>ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК.....</b>	<b>635</b>

## **ПЕРЕДМОВА**

Процеси трансформації міжнародних економічних відносин в умовах нестабільності та руйнування усталеного світоустрою у двадцятих роках ХХІ ст. виступають основними детермінантами формування тенденцій розвитку спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», основою яких є боротьба держав на світовому ринку за реалізацію власних економічних інтересів, зокрема і за рахунок інших держав, прояви економічного егоїзму, втрата довіри до партнерів та повернення аргументу сили при вирішенні економічних та інших проблем, зокрема і військової. Такі реалії диктують нові вимоги до підвищення фахової спроможності здобувача освіти на ринку праці незалежно від того, якими суб'єктами здійснюються міжнародні економічні відносини.

Підручник зорієнтований на вивчення дисципліни «Міжнародні економічні відносини» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти та підготовку висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців з міжнародних економічних відносин, здатних через інтелектуальну, соціокультурну та особистісну трансформацію, творчо реалізовувати комплексні завдання щодо захисту національних економічних інтересів України у глобальному геоекономічному просторі; патріотично та громадсько свідомих, які мають теоретичні знання та сформоване критичне мислення; володіють професійними, цифровими та комунікативними навичками, культурною чутливістю; вміють безконфліктно та продуктивно працювати в командах щодо розв'язання проблем та прийняття рішень з питань розвитку світового господарства,



форм та методів міжнародної економічної діяльності та співробітництва суб'єктів міжнародних економічних відносин різних рівнів, організаційно-правових форм та власності в умовах невизначеності світового розвитку.

У підручнику автори сконцентрувались на вивченні теорії та сучасної практики міжнародних економічних відносин, зокрема системи міжнародних економічних відносин та глобалізації економіки; безпеки в міжнародних економічних відносинах та «крихкості» існуючого світопорядку; глобальної політики сталого розвитку та циркулярної економіки в контексті сучасних міжнародних економічних відносин; міжнародної торгівлі; міжнародних валютних відносин; міжнародного кредитного ринку і технологій кредитування; міжнародної міграція населення; маркетингу в системі міжнародних економічних відносин; цифровізації міжнародних економічних відносин; міжнародного ринку освітніх послуг; економічної дипломатії в системі міжнародних відносин; міжкультурної комунікації.

Підручник «Міжнародні економічні відносини» представляє науковий інтерес як з наукової, так із практичної точки зору, і є важливим вкладом у вирішенні необхідного завдання – розвитку теорії міжнародних відносин. При викладанні економічних поглядів застосовуються різні методологічні підходи: логічний та історичний, причинно-наслідковий та функціональний. Використання підручника дозволить студентам глибше оволодіти знаннями у сфері міжнародних економічних відносин, сформувати цілісне уявлення про сучасні зміни у глобальній економічній науці, оволодіти навичками проведення моніторингу ринкового середовища на національному та міжнародному рівнях.

Підручник складається з **тринадцяти** розділів, в яких у відповідності з державними стандартами розглянуто зміст, форми та напрямки розвитку міжнародних економічних відносин, проблеми економічної інтеграції та глобалізації. В

логічній послідовності розкрито особливості та закономірності складових міжнародних економічних відносин (торгівля, рух капіталу і робочої сили, валютно-кредитні відносини, дипломатії та комунікації), форми та інструменти їх регулювання в умовах глобалізації. Наприкінці кожного розділу для кращого засвоєння теоретичного матеріалу містяться питання для самоконтролю та рекомендована література. Завершується підручник загальним словником термінів.

Підручник підготовлений колективом кафедри міжнародних економічних відносин Західноукраїнського національного університету у відповідності до державних стандартів для дисципліни «Міжнародні економічні відносини». Авторами окремих глав є: д.е.н., проф. Крисоватий А. І. – загальна редакція, розд. 1 (у співавторстві), розд. 4 (у співавторстві); д.е.н., проф. Зварич Р. Є. – загальна редакція, передмова, розд. 1 (у співавторстві), розд. 4 (у співавторстві); д.е.н., проф. Сохацька О. М. – розд. 2 (у співавторстві); д.е.н., проф. Десятнюк О. М. – розд. 11 (у співавторстві); д.е.н., проф. Зварич І. Я. – розд. 3; д.е.н., проф. Фліссак К. А. – розд. 12; к.е.н., доц. Дем'янюк О. Б. – розд. 5; к.е.н., доц. Длугопольська Т. І. – розд. 8; к.е.н., доц. Бучинська Т. В. – розд. 13; к.е.н., доц. Шевчук О. А. – розд. 11 (у співавторстві); доц. Братко О. С. – розд. 9 (у співавторстві); к.е.н. Гомотюк В. О. – розд. 9 (у співавторстві); к.філ.н., доц. Батрин Н. В. – розд. 13 (у співавторстві); к.філ.н., доц. Вергун Л. І. – розд. 13 (у співавторстві); к.е.н. Войтенко О. М. – розд. 6; к.е.н., доц. Мельник Ю. В. – розд. 7 (у співавторстві); к.е.н. Болквадзе Н. І. – розд. 7 (у співавторстві); к.е.н. Легкий О. А. – розд. 10 (у співавторстві); к.е.н., доц. Марцінковська О. Б. – розд. 10 (у співавторстві); к.е.н. Блажей І. О. – розд. 9 (у співавторстві); ст. викл. Бабій С.В. – розд. 10 (у співавторстві); PhD Сохацький О. Ю. – розд. 2 (у співавторстві); викл. Мазур Н. С. – розд. 9 (у співавторстві).

Автори й редактори висловлюють щиру вдячність адміністрації університету за підтримку та допомогу та рецензентам: д.е.н., професору Заблоцькій Р. О., д.е.н., професору Птащенко О. В., д.е.н., професору Якубовському С. О. за корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надану під час роботи над підручником.

# РОЗДІЛ 1

## СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ

*Я хочу зробити прогноз: до 2035 р. у світі не залишиться бідних країн. (Ну принаймні бідних у сучасному розумінні). Населення всіх країн світу досягне середнього достатку. Країни навчаться у своїх більш успішних сусідів, як використовувати інновації для підвищення рівня життя. До них дійдуть нові вакцини, нові технології в галузі сільського господарства, цифрова революція. Людський капітал цих країн підвищиться за рахунок освіти, і вони зможуть залучити інвестиції»*

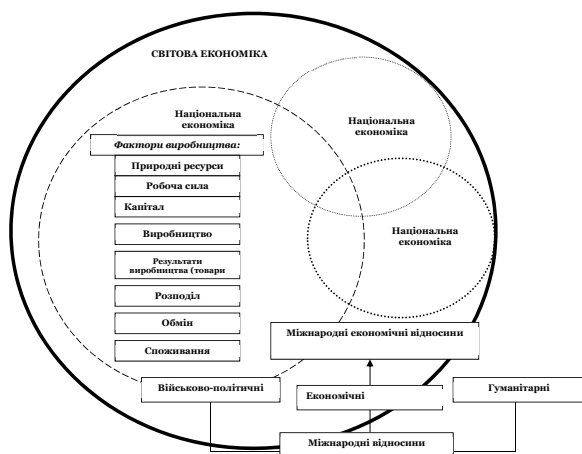
**Білл ГЕЙТС**

- 1.1. Міжнародна економічна система та міжнародний поділ праці
- 1.2. Виникнення та становлення глобалізації
- 1.3. Теорії глобалізації
- 1.4. Критика глобальних процесів та альтерглобалізація

### **1.1. Міжнародна економічна система та міжнародний поділ праці**

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це відносини, які виникають та існують між людьми з різних країн щодо виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах необмежених людських потреб і обмежених ресурсів. Дія міжнародних економічних відносин проявляється на трьох основних рівнях: мікрорівень,

макрорівень та наднаціональний рівень. До мікрорівня відносять міжнародні зв'язки, які здійснюють окремі громадяни, підприємства чи фірми через проведення зовнішньоекономічних операцій. На макрорівні розташовані безпосередньо державні та міждержавні міжнародні процеси національного господарства, які здійснюють і регулюють зовнішньоекономічну діяльність. Наднаціональний рівень – це сукупність міжнародних зв'язків галузевого чи регіонального значення. В основі міжнародних економічних відносин знаходиться міжнародна економічна система.



**Рис. 1.1. Міжнародна економічна система**

Міжнародна економічна система (МЕС) – це глобальна господарська система, що ґрунтується на світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації та інтеграції виробництва й обігу та функціонує на принципах ринкової економіки. Міжнародна економічна система (МЕС) – це сукупність елементів світової економіки з властивими кожному з них характеристиками; у процесі дії елементів світової економіки виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи. Основними елементами МЕС є окремі країни, групи країн. Крім того МЕС складається з підсистеми різних міжнародних ринків і підсистеми національних та міжнародних інститутів, які регулюють

МЕС; підсистеми міжнародних економічних відносин. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинуті країни (країни великої вісімки, Європейського Союзу, Організації економічного співробітництва та розвитку), середньорозвинені країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою.

На сучасному етапі функції ядра глобальної економіки переходять до низки найбільш розвинених країн, які відрізняються розвинутим соціально-ринковим господарством; найбільшою вичерпаністю джерел і факторів індустріального розвитку; провідною роллю у світовій економіці, що дає змогу активно залучати до господарського обігу власні і чужі ресурси. Крім того, МЕС складається із підсистеми різних міжнародних ринків і підсистеми національних та міжнародних інститутів, які регулюють МЕС; підсистеми міжнародних економічних відносин.

Важливу категорією міжнародної економічної системи є світове господарство (СГ) – сукупність національних економік, які знаходяться в тісній взаємодії та взаємозалежності. Витоки становлення світового господарства, світового ринку можна простежити ще в архаїчну епоху, коли не було ні держав, ні суспільного поділу праці, властивого економічній системі господарювання. Як свідчать археологи, вже в ці часи виникає і набуває поширення рух господарчих благ на далекі відстані. Становлення СГ, безпосередньо пов'язаного з розвитком економічного способу господарювання, поширенням ринкових відносин, становленням національних держав, пройшло кілька етапів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

### Етапи становлення світового господарства

Етап	Розвиток світового господарства
1	2
Перший етап	Вихідною формою міжнародного співробітництва була міжнародна торгівля, виникнення якої відносять до часів формування перших держав. Однак у цей період були відсутні як технічні, так і економічні передумови набуття міжнародною торгівлею комплексного, системного, всеохоплюючого характеру. Вона мала випадковий характер. Державні утворення (рабовласницькі або феодальні) в цей період становила замкнуту, націлену на самозабезпечення господарську систему.

## Продовження табл. 1.1

1	2
Другий етап	Удосконалювання техніки насамперед корабельної справи забезпечили Великі географічні відкриття XV–XVII ст., створили умови й можливості для торгівлі на значні відстані. Зростає рівень життя населення, формується платоспроможний попит, що сприяє активізації міжнародної торговельної діяльності. З'являються перші великі торговельні компанії. У цей період набуває поширення міжнародний кредит, який зберігає свій безпосередній зв'язок з торговельною діяльністю. Розвивається міжнародна міграція робочої сили, насамперед через добровільну міграцію в Америку вихідців з Європи та насильницьке переміщення рабів з африканського континенту.
Третій етап	Пов'язаний із промисловою революцією кінця XVIII – першою половиною XIX ст. У цей період завершується формування світової колоніальної системи (системи панування європейських держав над менш розвиненими в соціально-економічному відношенні країнами інших регіонів Землі, сформованої в процесі завершення, до останньої третини XIX ст., територіального розподілу світу), відповідно розширюється географія, форми й товарна структура світових господарських зв'язків. Однак обмеження економічних прав колоніальних територій, заборона на встановлення господарських зв'язків з економічними суб'єктами, які не належать до метрополії, перешкоджали формуванню єдиного світового господарства.
Четвертий етап	Успіхи в розвитку машинної індустрії, засобів транспорту й зв'язку забезпечили формування до кінця XIX ст. єдиного світового ринку товарів і послуг як сфери тривалих товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на МПП та інших факторах виробництва. Основні потоки направлялися у середині колоніальних імперій і між метрополіями. Розвивається міжнародний кредит, міжнародні інвестиції. Національні економіки перетворюються в учасників міжнародного руху практично всіх видів економічних ресурсів. Оскільки ці процеси із різним ступенем інтенсивності проходили в усіх країнах, говорять про утворення сукупності національних господарств, тобто про становлення господарської системи, яка просторово охоплює всю земну кулю. Видимі результати господарської діяльності, маючи національну належність, одночасно сприймаються як результат господарської діяльності всієї людської цивілізації, тобто як світове господарство, що охоплює як сферу обміну, так і сферу виробництва.

## Продовження табл. 1.1

1	2
П'ятий етап	<p>Формування двох протиборчих економічних систем у 20-х рр. ХХ ст. розірвало економічну єдність світу. До середини ХХ ст. СГ було розколото на дві частини: світове капіталістичне і світове соціалістичне господарство, з перевагою першої частини (9/10 всієї міжнародної торгівлі). З 60-х рр. ХХ ст. в систему СГ увійшли країни, що розвиваються. У середині 70-х рр. серед них помітно виділилися так звані «НІК» – нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (4 «малих дракона» – Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур) і 3 країни Латинської Америки (Бразилія, Аргентина, Мексика). Після розпаду соціалістичного блоку і перетворень у країнах Східної Європи (початок 80-х рр.) та розпаду СРСР (початок 90-х рр. ХХ ст.) СГ здобуло риси єдиного утворення. У такий спосіб сформоване СГ містить у собі національні економіки промислово (індустріально) розвинутих країн, країн, що розвиваються, та країн з економічною системою перехідного типу. Сукупність національних господарств перетворюється у світову економіку, оскільки вони взаємодіють між собою, в результаті чого на рівні хазяйнуючи суб'єктів виникають транснаціональні господарські утворення, а країни все частіше використовують погоджені правила взаємодії та створюють наднаціональні інститути, які пов'язують національні економіки у єдину систему світового господарства.</p>
Шостий етап	<p>Останнє десятиліття ХХ ст. вважають початком нового етапу розвитку світового господарства, якому притаманні такі особливості: <i>всесвітнє поширення ринкових відносин; оволодіння людиною географічним простором; формування інтернаціональних виробничих чинників; посилення економічної взаємодії та взаємозалежності.</i></p>

На специфічних особливостях організації господарського життя в окремих країнах, регіонах світу, світовому господарстві та тенденціях його розвитку зосереджує увагу світова міжнародна економіка [2].

*Світова економіка*, поєднує в своїх дослідженнях:

1) економічні суб'єкти, що вступають у міжнародну взаємодію зі світовою економікою та міжнародними економічними відносинами;



2) розробку теоретичних моделей функціонування міжнародної економічної взаємодії.

Функціонально міжнародна економіка поділяється на міжнародну мікроекономіку та міжнародну макроекономіку.

*Міжнародна мікроекономіка* – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності міждержавного світового ринку руху конкретних товарів і чинників їх виробництва та ринкові характеристики – попит, пропозицію, ціну тощо.

*Міжнародна макроекономіка* – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства загалом.

За основу МЕС взято міжнародний поділ праці (МПП) як обмін між країнами-факторами і результатами виробництва у певних кількісних та якісних співвідношеннях. Найважливішою передумовою і необхідною умовою міжнародного поділу праці є розбіжності в забезпеченості країн економічними ресурсами (факторами виробництва) та різні комбінації їхнього використання.

МПП – це вищий ступінь суспільно-територіального поділу праці між країнами, що формує відповідні міжнародні, галузеві й регіонально-галузеві пропорції, забезпечує взаємозв'язок процесів розширеного відтворення у світовому господарстві та спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн.

Виникнення та подальший розвиток МПП здійснюється під впливом різноманітних чинників, які можна систематизувати за такими ознаками (табл. 1.2).

МПП за родом діяльності розвивається за двома напрямками: вертикальним та горизонтальним (рис. 1.2).

Таблиця 1.2

## Чинники, що впливають на розвиток МПП

	ПРИРОДНО- ГЕОГРАФІЧНІ	Відмінності в економіко-географічному положенні, кліматичних умовах, наявності природних ресурсів, чисельності населення
Ч И Н Н И К И	СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ	Особливості історичного розвитку, соціально-економічний тип виробництва, темпи розвитку об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, характеристики робочої сили, масштаби і серійність виробництва, особливості розвитку виробничих і зовнішньоекономічних традицій
	НАУКОВО- ТЕХНІЧНІ	Науково-технічний потенціал, прискорення темпів морального зносу, технологічна диверсифікованість, розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт

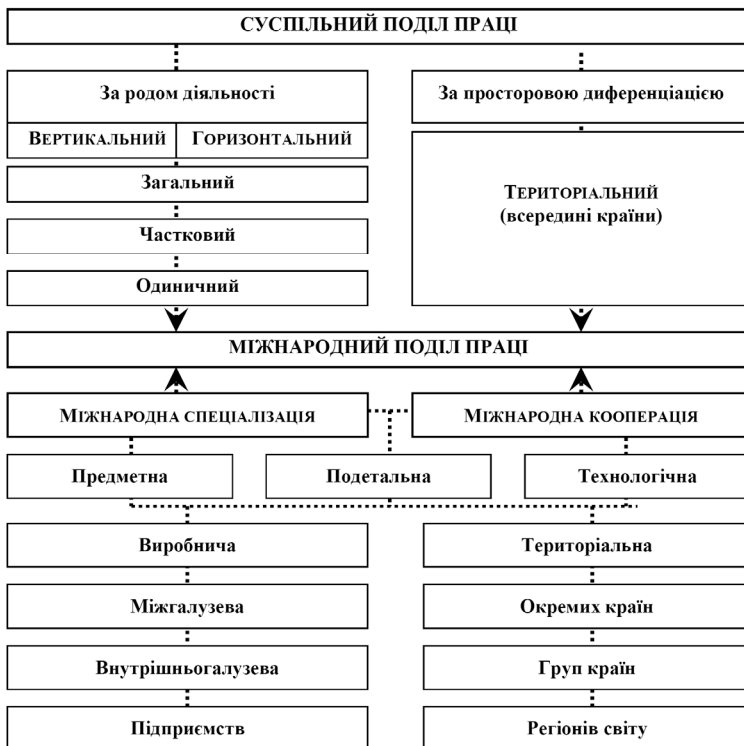


Рис. 1.2. Міжнародний поділ праці [3]

*Вертикальний* – простежується, коли різні виробники формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують послідовні виробничі операції. Горизонтальний поділ праці передбачає виготовлення окремими виробниками складових, які поєднуються у технічно складному виробі. На міжнародному рівні горизонтальний та вертикальний міжнародний поділ праці реалізується як загальний (між великими групами галузей), частковий (менші галузі та підгалузі) й одиничний (внутрішньогалузевий поділ та всередині підприємства) [5].

Головними формами МПП є міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) і міжнародна кооперація виробництва (МКВ).

*Міжнародна спеціалізація виробництва* – це форма МПП між країнами, заснована на диференціації національних виробництв, що зосередженні в окремих країнах виробництва певної продукції понад внутрішню потребу для інтенсивного обміну товарами, послугами, інформацією на зовнішньому ринку.

МСВ розвивається за двома напрямками: виробничим і територіальним.

*Виробничий напрям* поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву і спеціалізацію окремих підприємств. Міжгалузєва спеціалізація припускає зосередження в окремих країнах визначених галузей виробництва за відсутності інших галузей. Внутрішньогалузєва спеціалізація пов'язана з галузями, заснованими на використанні результатів науково-технічної діяльності. Головною відмінною ознакою спеціалізованої галузі, підприємства, є однорідність продукції, що випускається.

До основних видів МСВ належать:

1. *Предметна*, яка полягає в зосередженні випуску визначених видів продукції цієї галузі в певній країні.
2. *Подетальна*, що становить спеціалізацію підприємств певної країни на випуску комплектаційних виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання, або частин кінцевого продукту, що використовуються як складові

(наприклад, виробництво автомобілів, тракторів, радіо-апаратури, двигунів, електроустаткування, різних приладів тощо).

3. *Технологічна* або стадійна спеціалізація, коли підприємства спеціалізуються на виконанні визначених видів робіт (виготовлення лиття, штампувань, заготівель тощо).

4. Типорозмірна спеціалізація – коли кожна країна спеціалізується на виготовленні виробів визначеного типу і розміру. Так, тракторобудування США спеціалізується на виробництві найбільш могутніх колісних і гусеничних тракторів, тракторобудування Англії – колісних тракторів середньої, а тракторобудування Німеччини – малої потужності.

5. *Наукова* спеціалізація – тобто зосередження на визначених видах наукової діяльності, поєднуючи фірми різних країн.

*Територіальна* МСВ охоплює спеціалізацію окремих країн, груп країн, регіонів на виробництві певних товарів та їх частин для світового ринку.

Сучасний розвиток територіального напрямку спеціалізації відображається у структурі експорту кожної окремої країни (табл. 1.3).

Одним із показників визначення ступеня участі країни в міжнародному поділі праці є коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації (ВМС), який визначається за формулою:

$$\text{ВМС} = \frac{100 * (X - M)}{(X + M)} ;$$

де **X** – експорт

**M** – імпорт

Показник коливається від -100 до +100 (у першому випадку країна винятково імпортує той або інший товар, у другому – винятково експортує той або інший товар). Показники, що розташовуються між крайніми межами, характеризують ступінь залучення країни у внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію.

Таблиця 1.3

### Міжнародна спеціалізація основних промислово розвинутих країн світу

Країна	Головні галузі міжнародної спеціалізації
США	Загальне машинобудування, електроніка, нафтопереробна, телекомунікації, інформатика, енергоресурси, послуги, банківська справа, авіація, космос, оборона, автомобілебудування, фармацевтична, електротехнічна, хімічна, харчова
Німеччина	Загальне машинобудування, електроніка, виробництво ЕОМ, верстатобудування, інжиніринг, виробництво будівельних матеріалів, чорна металургія, банківська справа, автомобілебудування, електротехнічна, хімічна, овочева
Японія	Загальне машинобудування, електроніка, виробництво ЕОМ і побутових приладів, телекомунікації, верстатобудування, інжиніринг, інформатика, банківська справа, автомобілебудування, електротехнічна, хімічна, суднобудування, харчова, легка, целюлозно-паперова, фармацевтична
Франція	Загальне машинобудування, електроніка, авіація, послуги, банківська справа, виробництво будівельних матеріалів, верстатобудування, електротехнічна, харчова, фармацевтична, хімічна, легка
Великобританія	Телекомунікації, авіаційна, нафтопереробна, оборона, послуги, банківська справа, електротехнічна, харчова, фармацевтична, хімічна, целюлозно-паперова, чорна металургія
Італія	Телекомунікації, загальне машинобудування, послуги, банківська справа, автомобілебудування, меблева, легка, хімічна
Канада	Електроніка, виробництво ЕОМ, овочева, кольорова металургія, космос, оборона, банківська справа, харчова, золотодобувна, електротехнічна, гірничорудна, целюлозно-паперова
Нідерланди	Нафтопереробна, загальне машинобудування, виробництво побутових приладів, послуги, харчова, фармацевтична, легка, хімічна, целюлозно-паперова
Бельгія	Загальне машинобудування, електротехнічна, банківська справа, послуги, чорна і кольорова металургія, хімічна, скляна, меблева
Швейцарія	Машинобудування, електроніка, виробництво будівельних матеріалів, кольорова металургія, послуги, банківська справа, фармацевтична, хімічна
Швеція	Електроніка, автомобілебудування, чорна металургія, виробництво побутових приладів, будівництво, банківська справа, фармацевтична, целюлозно-паперова

*Міжнародна кооперація виробництва* – це форма тривалих раціональних виробничих зв'язків, що встановлюються між спеціалізованими підприємствами. Її об'єктивною основою є зростання рівня розвитку продуктивних сил, а також процес стійких виробничих зв'язків між суб'єктами виробництва (авіаційна промисловість, суднобудування, електроніка, хімічна промисловість).

Як система економічних відносин міжнародна кооперація характеризується:

- *об'єктом* співпраці або сферою діяльності, в якій здійснюється взаємодія;
- *методом* співробітництва, тобто організаційними формами і засобами;
- *нормами*, за допомогою яких здійснюється спільне досягнення поставленої мети.

МКВ охоплює різні форми співпраці, а саме:

1. *Виробничо-технологічне співробітництво*, що охоплює: питання передачі ліцензій і використання прав власності; розробку й узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня і якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізацію кооперованих підприємств; удосконалення керування виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, розподіл виробничих програм.

2. *Торгово-економічні* процеси, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції, що здійснюється або самостійно, або з використанням послуг торговельних посередників.

3. Післяпродажне обслуговування техніки.

Зараз сформувалася така класифікація міжнародної кооперації (залежно від його основних ознак):

- за видами (економічна, виробнича, науково-технічна, у сфері збуту й ін.);
- за формами (підрядна, на основі здійснення спільних програм, спільне підприємництво, договірна спеціалізація);
- за стадіями (передвиробнича, виробнича, комерційна);

- за кількістю суб'єктів (двох- і багатобічна);
- за кількістю об'єктів (одно- і багатопредметна);
- за структурою зв'язків (внутрішньофірмова, міжфірмова, всередині і міжгалузева, горизонтальна, вертикальна, змішана);
- за територіальним охопленням (багатобічна, двостороння, міжрегіональна, всесвітня).

У міжнародній практиці найбільшого поширення набули такі форми кооперації:

1. *Підрядне кооперування* – це кооперування, що припускає виконання визначеної роботи виконавцем за доручення замовника.

2. Кооперування на основі здійснення *спільних програм* – це кооперування, що припускає організацію фірмами-кооперантами спільного виробництва нового єдиного кінцевого виробу через об'єднання фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних ресурсів партнерів і закріплення за кожним з них повної відповідальності за випуск визначеної частини виробу.

3. Кооперування у формі *спільного підприємництва* – це кооперування через з'єднання на частковій основі власності взаємодіючих партнерів, спільне керування підприємством, комерційний ризик, розподіл прибутку між партнерами.

4. Кооперування у формі *договірної спеціалізації* на основі розподілу виробничих програм – кооперування з метою розмежування і закріплення за кожним учасником визначеного асортименту кінцевої продукції, зменшення чи усунення дублювання виробництва і прямої конкуренції між собою на ринку. МПП є базою для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків.

## 1.2. Виникнення та становлення глобалізації

Глобалізація змінює роль держави як інституту організації життєдіяльності суспільства. У разі входження економічного,

правового, культурного, політичного, військового, соціального простору держави до спеціалізованого глобального простору її самостійність стає обмеженою, а то й відсутньою. Структурні зрушення в економіці (як й в інших сферах) повністю відбуваються в інтересах «країн-систем». За жорсткої міжнародної політики провідні країни примушують інших проводити політику протилежну тій, за якої самі досягли економічної міцності. Це підриває конкурентоздатність слабких економік, консервує відсталість, перерозподіляє багатство на користь розвинутих держав.

У сучасній політології та глобалістиці існує розуміння глобалізації як «міжнародної конкуренції нового рівня – конкуренції між країнами за місце у світовому співтоваристві». Однак, з огляду на вищесказане глобалізація заперечує (не ліквідує, охоплює в реінтегрованому і підпорядкованому вигляді) національну економіку та інші сфери відносин. Отже, зрозуміти сучасний етап глобалізації, використовуючи старі категорії, що відображають національно-державні процеси, неможливо. Національна економіка очевидно чи приховано може стати об'єктом маніпулювання з боку ТНК. Крім того, в умовах створення єдиного світового господарства, конкуренція як економічне явище в середині національних економік і між ними має тенденцію до зникнення [1].

Питання щодо того, наскільки «глобальною» є глобалізація, доволі принципове для оцінювання як досягнень глобалізації, так і масштабу зумовлених нею проблем. Сучасні історики все активніше прагнуть спростувати ідею про те, що глобалізація стала набуттям останніх десятиліть – для цього у них, є вагомі підстави. Аргументація, побудована на оцінці активного зростання міжнародної торгівлі, швидкого зниження мит та різниці в цінах у другій половині XIX і на початку XX ст. дає змогу говорити про те, що в історії глобалізації було як мінімум дві «хвилі». Деякі дослідники переконані, що початковий сплеск глобалізації може належати навіть до ще більш раннього періоду, до XVI–XVII ст. – відповідно тому



вони виокремлюють «три хвилі глобалізації» [1]. Найбільш адекватним може бути підхід Р. Фіндлея і К. О'Рурка, які схильні розглядати економічну історію з 1970-х рр. XX ст. не як специфічний етап глобалізації, а як відновлення її втрачених у першій половині століття позицій, називаючи цей процес «реглобалізацією» [2]. Якщо це так, то «реглобалізацію» потрібно оцінювати неупереджено.

Таблиця 1.4

### Критичний аналіз сучасних визначень глобалізації економіки

Дефініція глобалізації економіки	Критичний аргумент опонентів
1	2
Глобалізація економіки – це процес безпрецедентного зростання обсягів міжнародних трансакцій у торгівлі, фінансовій та інвестиційній сферах, переміщення інформації, ідей та культурних цінностей, пов'язаних із технологічним обміном	Визначення глобалізації на основі кількісних характеристик обсягів міжнародних трансакцій не може бути вичерпним, оскільки саме зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій не є якісно новим феноменом і характеризує тривалий історичний процес розвитку міжнародних економічних відносин
Глобалізація економіки – це нова (специфічна) стадія (етап, конкретно-історична форма) процесу інтернаціоналізації або наслідок інтенсифікації дії закону інтернаціоналізації господарських зв'язків різних підсистем світової економіки	Глобалізація як система транскордонних і наддержавних взаємодій не тотожна інтернаціоналізації, основними дійовими особами якої є національні держави; інтернаціоналізація не настільки поширена у сучасному світі, щоб ототожнювати її з глобалізацією, оскільки переважна більшість результатів економічної діяльності провідних держав світу не є об'єктом транскордонних відносин
Глобалізація економіки – посилення ресурсної, технологічної, фінансової взаємозалежності національних економік на основі стрімкого зростання обсягів та урізноманітнення світогосподарських зв'язків	Визначення, засновані на понятті взаємозалежності, не придатні для розуміння новітніх глобалізаційних процесів, оскільки сучасні світогосподарські зв'язки характеризуються не взаємозалежністю, а деякими її асиметричними виявами

## Продовження табл. 1.4

1	2
Глобалізація економіки – процес міжнародної інтеграції у сфері фінансів, торгівлі, виробництва, інформатизації та телекомунікації; новий етап у процесі об'єднання та взаємопроникнення національних господарсько-економічних комплексів	Сучасна економіка ще далека від інтегрованої, вона відрізняється поверховою інтеграцією (у сфері обміну), водночас глибинна інтеграція, пов'язана зі сферою виробництва, характерна для найбільш розвинених країн Західної Європи та Японії. За цих умов доцільно вести мову про тріадизацію, регіоналізацію, а не глобалізацію економіки
Глобалізація економіки – процес становлення «світу без кордонів», втрата значення та «кінець національної держави», зведення нанівець її регулювальних функцій	Глобалізація не «скасовує» державу, швидше навпаки: подальший розвиток глобальних процесів потребує сильної, дієздатної національної держави, виважених політичних рішень, заснованих на державному суверенітеті
Глобалізація економіки – результат гегемоністської стратегії транснаціональних корпорацій і супердержав, які під гаслом лібералізації, створення вільних ринкових економік та уніфікації національних економік навколо набору однакових «правил гри» реалізують власні інтереси	Неоліберальна модель глобалізації, заснована на ортодоксальному ринковому фундаменталізмі та спрямована на реалізацію інтересів розвинених країн, не є обов'язковою та єдино можливою. Існує об'єктивна потреба переходу до синергетичної, системної моделі глобалізації, що має оптимізувати співвідношення ринкових і регулювальних засад розвитку світогосподарських відносин

[http://pidruchniki.com/1502111940011/politekonomiya/sutnist\\_oznaki\\_rivni\\_globalizatsiyi\\_ekonomiki](http://pidruchniki.com/1502111940011/politekonomiya/sutnist_oznaki_rivni_globalizatsiyi_ekonomiki)

Зрозуміло, існують сфери, в яких її перевага над попередніми етапами розвитку не викликає сумнівів. Насамперед це стосується інформаційної та технологічної сфер, де створено глобальний інформаційний простір, а технологічні зміни практично одночасно відбуваються в усьому світі завдяки інтенсивній конкуренції. Водночас можна помітити дві важливі обставини.

З одного боку, хоч обороти міжнародної торгівлі зростають випереджувальними темпами щодо глобального валового продукту (випередивши їх у середньому вдвічі), необхідно звертати увагу на напрямок товарних потоків. З 1950 по 1993 рр. сумарний ВВП всіх держав світу зріс.

В останнє десятиліття ця цифра зросла до 3–3,5%, але це відбулося тільки через зростання цін на енергоресурси та інші сировинні товари. Те саме можна спостерігати на прикладі транснаціональних інвестиційних потоків. У 1970–2000 рр. іноземні інвестиції в економіку США зросли у 18 разів, однак компанії семи країн (причому найбільш розвинених) – Великобританії, Японії, Канади, Франції, Німеччини, Швейцарії та Нідерландів – сумарно забезпечили 85% всіх інвестицій у США і виступили реципієнтами для 60% американських капіталовкладень за кордоном [3]. Якщо в 1970 р. в Європу прямувало не більше третини всіх американських інвестицій, то сьогодні – майже 53% [4]. Єдиним помітним глобалізаційним процесом, у якому країни, що розвиваються, представлені доволі помітно, залишається міграція – але й вона сьогодні не досягає тих масштабів, які були в кінці XIX ст. Все це говорить про те, що глобалізація (і тут її критики багато в чому мають рацію) на початку нового століття «замикається» в колі розвинених країн, до яких приєдналися кілька великих азіатських держав, насамперед Китай, в той час як значна частина світу не охоплена нею.

З іншого боку, частка проданої за межами розвинених у промисловому відношенні «укрупнених регіонів» (США, Європейського Союзу та Японії) продукції та послуг відносно невелика. Навіть якщо ми візьмемо найбільш, здавалося б, «глобалізовану» галузь – автомобілебудування, – виявиться, що лише 17% зібраних в ЄС автомашин і всього 7,9% зроблених у США продаються на експорт. Загальний обсяг експорту товарів і послуг з усіх країн світу становить менше 19% глобального валового продукту, а якщо виключити \$ 2,23 трлн, які представляють трансакції в середині ЄС, то трохи більше 15%. Більш помітною виглядає глобалізація, наприклад фінансових послуг, але цими послугами користується невелика частина населення планети. Світова економіка і на початку XXI ст. все ще значною мірою локалізована.

Протягом останнього часу все більше дослідників зазначають, що глобалізація – це складний процес, що становить тотожність і відмінність універсалізму і тенденцій, виявів протилежної спрямованості. До них належать:

«Регіоналізм» – посилення внутрішньодержавних регіонів;

«Регіоналізація» – виникнення розділових ліній між регіональними угрупованнями держав, що зміцнюють свої позиції в контексті глобалізації; відокремлення прибуткових та неприбуткових зон, не збігаються з географічними межами національних держав; у результаті все більше владних функцій і повноважень від їхніх урядів передається владі транс- і субнаціональних регіонів, які стають будівельним матеріалом нової політичної карти світу в інтересах глобальних корпорацій [5];

«Автономізація» – відродження національних, етнічних, місцевих центрів тяжіння в середині країн, регіонів, цивілізацій;

«Традиціоналізм» – заперечення абстрактної концепції сучасності; відродження обскурантизму<sup>1</sup> і націоналізму; прославляння архаїки і забутих культурних фетишів;

«Партикуляризм» – витіснення інтересів громадянського суспільства приватними інтересами громадян, що реалізуються в штучно стимульованих споживчих моделях поведінки; підміна громадянської позиції споживчими формами самоідентифікації.

Якщо простежити виникнення терміна «глобалізація» – варто визнати, що він виник у перші післявоєнні роки і «виріс» з дієслова «глобалізувати» (to globalize), наявність якого як самостійного поняття зафіксовано ще в 1950-і рр. [6]. Так, у 1944 р. два американські дослідники в спеціальній роботі неодноразово використовували поняття «globalize» і «globalism» [7]. На початку 1970-х рр. європейські управлінці використовували для позначення зростання взаємозалежності

<sup>1</sup>Обскурантизм (від латинського *obscurans* – затемняти) – вороже ставлення до освіти, науки і прогресу.

національних економік французьке слово *mondialisation*, зі зворотного перекладу якого на англійську мову виникла «глобалізація» в тому сенсі цього слова, в якому воно зараз використовується. Цей термін, що до цього застосовувався епізодично, вперше був поставлений у центр концептуального дослідження в 1981 р. американським соціологом Дж. Макліном, який закликав «зрозуміти історичний процес наростання глобалізації соціальних відносин і дати йому пояснення» [8]. У 1983 р. Р. Робертсон вперше виніс термін *globality* в назву однієї зі своїх статей, в 1985 р. він детально розтлумачив поняття *globalization*, а в 1992 р. виклав основи своєї концепції в спеціальному дослідженні [9]. До середини 1990-х рр. концепція глобалізації, в рамках якої цей процес трактувався як один з найважливіших в умовах сучасного світу, була настільки поширена, що М. Уотерс писав: «Подібно до того, як основним поняттям 80-х рр. був постмодернізм, ключовою ідеєю 90-х рр. може стати глобалізація, під якою ми розуміємо перехід людства в третє тисячоліття» [10].

Протягом майже двох десятиліть термін «глобалізація» використовували для позначення зростання взаємозалежності світу – економічної, соціально-культурної та політичної [11]. Характерно, що він вважається настільки зрозумілим, що більшість авторів не дають йому визначення навіть у роботах, безпосередньо присвячених теорії глобалізації [12]. Спроби розібратися в трактуванні такого терміна починаються тільки тоді, коли він протиставляється іншим однокорінним словам – таким, наприклад, як «глобалізм (*globalism*)» або «глобальність (*globality*)». Класичним визначенням цих понять можна вважати формулювання У. Бека, який розуміє під першим «переконавання в тому, що світовий ринок долає або пригнічує політичні бар'єри ... чи ідеологію домінування ринкових сил (неолібералізму)», а під другим – сам факт того, що «ми вже довгий час живемо в умовах всесвітнього суспільства в тому сенсі, що «закритість» окремих просторів є ілюзією» [3]. Водночас цей підхід – тільки лише один з багатьох; так,

наприклад, С. Телботт у щойно виданій книжці стверджує, що термін «глобалізм (globalism)» всього лише відображає той «факт, що людство тисячоліттями встановлює зв'язки між своїми окремими частинами, в тому числі тими, що простягаються через моря і океани» [4]. Детально дискусія про відмінність глобалізації та глобалізму викладена у книзі Р. Кохейна і Дж. Ная-молодшого [5], де науковці дійшли висновку, що така відмінність не має наукової значущості, а суперечки навколо неї можна вважати суто схоластичними.

На думку Д. Белла, з яким погоджується В. Л. Іноземцев, сьогодні «світ є схильним до економічної глобалізації, яка відрізняється від системи взаємопов'язаних національних економік. Стара міжнародна економіка являла собою сукупність індустріальних, аграрних і видобувних товариств, які купували один у одного і продавали один одному ті чи інші продукти. Глобалізація створює єдині світові ринки для окремих типів товарів», провокуючи «подальше становлення єдності і уніфікації, найбільш помітне сьогодні у господарській сфері. Такий тип взаємодії замінює колишні економічні відносини між державами». Глобалізація не є «абсолютно особливим, сучасним, і, цілком ймовірно, вищим етапом інтеграції» [1], як це вважають деякі економісти. Суть процесу глобалізації – у становленні такого соціально-економічного простору, який дасть змогу людині взаємодіяти з іншими людьми, корпораціями та соціальними структурами, не вдаючись до посередницької ролі власної держави. Тому, В. Л. Іноземцев вказав на раціональність думки У. Бека, який вважаючи глобалізацію передумовою становлення космополітичного суспільства, бачив «світле майбутнє» всього людства – незважаючи на те, що аж до сьогодні глобалізація була і є переважно економічним, соціальним і культурним, але не політичним феноменом.

На думку В. Л. Іноземцева, теорії глобалізації не існує – принаймні, за межами Росії та інших країн, що критично належають до «глобалізації». Також науковець зазначає, що

книга «Globalization theory» під редакцією Д. Хелда і Е. Мак-грю лише вказує на існування «сучасних теорій і наративів<sup>2</sup> глобалізації, прикладних і нормативних» [9], але не згадує їхніх авторів; вона становить збірник статей науковців з конкретних проблем, породжених глобалізацією. Місце теорії займає маса уривчастих уявлень про глобалізацію; з об'єкта дослідження вона стає науковою сферою, що підтверджується недавнім виданням Р. Робертсона і Я. Шульте «Енциклопедії глобалізації» [10]. Поява енциклопедії з цього питання є ознакою того, що кордони теорії практично остаточно втрачені. Тому можна лише приєднатися до думки П. Тейлора, який вже в середині 1990-х рр., порівнюючи термін «глобалізація» із поняттям «інтернаціоналізація», що виникло в кінці XVIII ст., припускав, що новий термін може «повторити той же хаотичний шлях і прийти до того ж беззмистовного фіналу, що і його попередник» [2].

Помилково говорити, що поняття «глобалізація» прийшла на зміну терміна «інтернаціоналізація», адже вони відображають якісно різні явища. «Глобалізація» витіснила з обороту інші поняття, а саме: «європеїзацію» і «вестернізацію», які раніше сприймалися як характерні елементи епохи модерну. Вестернізацію історично розглядали як процес поширення на весь світ економічних практик і соціальних порядків, що сформувалися насамперед у Європі. Це поняття в останній третині ХХ ст. визначено зусиллями Ф. Дарлінга, Т. фон Лауе і С. Латуш [6]. Під європеїзацією розумілось розширення сфери дії європейського права, а також цей термін використовувався для опису наслідків міграції європейців в ті країни, де вони потім ставали етнічною більшістю (останнім часом, однак, поняття застосовується насамперед для визначення розширення сфери застосування підходів і принципів, прийнятих у Європейському Союзі [3]). Такі поняття точніше відображали ті зміни, що відбувалися в світі в ХХ ст. і виразно вказували на їх джерело –

<sup>2</sup>Наратив – історично і культурно обґрунтована інтерпретація деякого аспекту світу з певної позиції.

Захід (а якщо бути більш точним – Європу). Міркування про глобалізацію, що поширилися останнім часом, відображає радикальна зміна ситуації: скільки сьогодні не говорили би про відродження імперій і їх особливу роль у формуванні як колишнього, так і «нового» світового порядку, глобалізація стає синонімом некерованості планетарного масштабу.

Деякі науковці (російські – В. Л. Іноземцев) зазначають, що по-іншому не може бути, адже у формі глобалізації прихований процес заміни прямого контролю над світом (із 149 неєвропейських держав і територій, що не входили раніше до складу СРСР, що значились у 2000 р. в ООН, 125 хоча б раз у своїй історії управлялись європейцями) непрямым контролем, що не передбачає відповідальність. Лідер нового глобального порядку – США, радикально відрізняються від лідера вестернізованого світу кінця XIX ст. – Великобританії. У 1896 р. частка експорту в британському ВВП становила 28%, а імпорту – всього 11%; експорт капіталу з Англії напередодні Першої світової війни досягав 4,5–10% ВВП щорічно [4]. Європа загалом була нетто-експортером населення, віддавши за перші три десятиліття XX ст. більше 30 млн осіб (зауважимо, що британський уряд розглядав переселення в колонії як «перерозподіл населення в межах нації» [6]). При цьому лише Індії в 1850–1913 рр. британці збільшили площу зрошуваних земель у 8 разів і побудували залізниць більше, ніж у самій Англії. Нічого подібного сьогодні немає у світі. У 2014 р. частка експорту у ВВП США ледве досягала 9,5%, а імпорт досяг 13,5%. Дефіцит поточного рахунка США становить \$ 360,7 млрд, а зовнішній борг налічує цілих \$ 15,68 трлн, з яких приблизно 80% деноміновані в доларах США. Замість експорту капіталу Америка мала дефіцит платіжного балансу, а 10% населення «глобальної метрополії» – іммігранти в першому поколінні, що пригнічує навіть найбільш «глобалізованих» американців.

Глобалізація відрізняється від вестернізації тим, що у неї немає центру, в якому приймаються рішення. Світ сьогодні



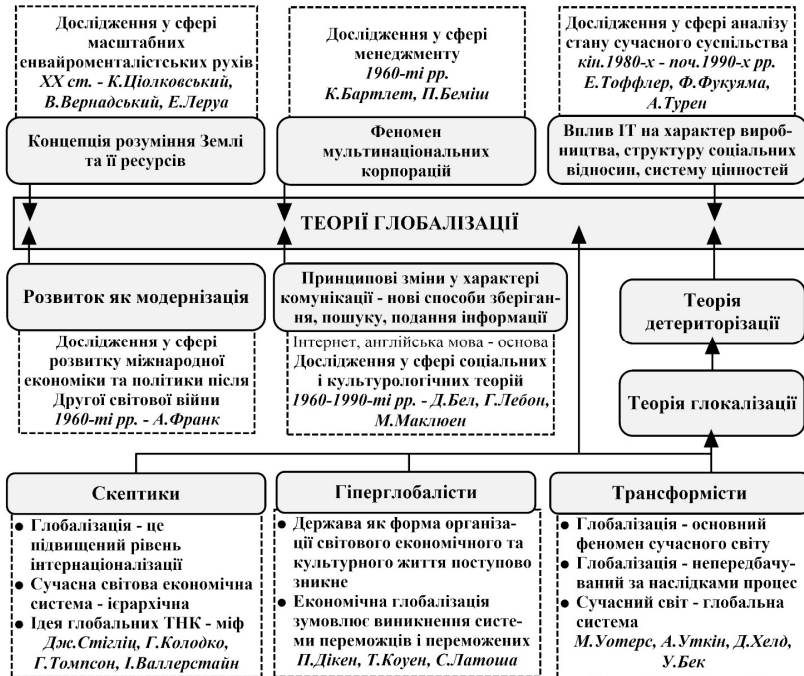
залежить від США не як від глобальної управлінської штаб-квартири, а як від «вирви», що утворилася і відверто змушує світ обертатися. Глобалізація не вимагає насильства, на яке інколи спиралася вестернізація; вона заснована на привабливості образів, які майстерно створює, і на стохастичних діях мільярдів людей, які й визначають тенденції, невідомі самим її «архітекторам». Саме тому цей процес не можна описати сухою теорією. Не випадково тому епоху глобалізації вже давно називають «періодом невизначеності» [29] і «суспільством ризику» [2]. Ці епітети більш точно і глибоко відображають суть нашого часу.

### 1.3. Теорії глобалізації

Теорії глобалізації виникли в середині 1980-х рр., це поняття розробив і популяризував американський вчений Р. Робертсон. Проте як ключова концепція в науці глобалізація сформувалася в середині 1990-х рр. Сучасні теорії глобалізації виникли на базі наукових досліджень, основу яких заклали п'ять різних напрямків (рис. 1.3) [1].

До першого напрямку належать дослідження у сфері менеджменту, що розвиваються з 1960-х рр. У центрі таких досліджень знаходиться феномен мультинаціональних корпорацій. Зародилися вони як управління з підвищення ефективності конкурентоспроможності великих американських мультинаціональних компаній. Однак у 1970-х рр., коли американські корпорації почали значно розширювати географію свого функціонування, намагаючись збільшити ринки збуту і перемістити виробництво в регіони з більш низькою вартістю робочої сили, такі дослідження сформували окремий вагомий напрямок у дослідженнях з проблем управління. Теоретики сучасного менеджменту в своїх працях стверджують, що сучасні фірми для підвищення своєї ефективності мають бути глобальними щодо географії свого функціонування і розподілу функцій управління і

виробництва, а не просто створювати окремі філії в рамках різних національних економік.



**Рис. 1.3. Становлення теорії глобалізації**

До другого напрямку належать дослідження з соціальних і культурологічних теорій, які також набули розвитку в 1960-х рр. Ці праці сфокусовані на вивченні принципових змін у характері комунікації. Дослідження проблем масової комунікації є одними з найбільш релевантних сучасним теоріям глобалізації. Основу такому напрямку багато в чому заклали ідеї представників Франкфуртської школи. Одним з центральних положень є положення про те, що система масового виробництва товарів, послуг та ідей адекватна системі капіталізму загалом, з її відданістю технологічному раціоналізму, калькуляції і споживанню. Ці ідеї були

розвинені в серії значних праць, в яких акцентовано увагу на дослідженні впливу масової комунікації на трансформацію суспільства і соціальних відносин, зокрема на виникненні феномена масовості (роботи Х. Ортеги-і-Гассета, Д. Белла, Г. Лебона, Г. Тарда, О. Тофлера, Д. Рісмана) [8].

До третього напрямку належать концепції, що виникли на основі різних масштабних енвайроменталістських рухів, які пропагували концепцію розуміння Землі та її ресурсів, як сутність, що має свої межі. Перша фотографія Землі з космосу, а також фотографії планети зроблені з орбіти Місяця, на яких вона виглядає досить малою, дали сильний поштовх ідеям про те, що все людське співтовариство існує спільно в тісній близькості один від іншого. Особливо впливовою щодо розробки та популяризації таких ідей була діяльність Римського клубу, результатом якої є дослідження, які згодом назвали «глобальним моделюванням». До цього напрямку також належать більш ранні праці К. Ціолковського, В. Вернадського, К. Ясперса, Е. Леруа та ін. Своїми роботами і міркуваннями про «чисельність населення Землі», «ноосферу», «світовий уряд», «космополітизм», «планетарні явища», «загальну всесвітню історію» і т. п. вони підготували наукову свідомість до розуміння того, що людству як єдиному цілому, нерозривно пов'язаному з природою і космосом, неминуче визначена спільна доля.

До четвертого напрямку належить серія досліджень, присвячених розвитку міжнародної економіки та політики після Другої світової війни. Протягом 1960-х рр. і далі низка теорій представляла парадигму «розвиток, як модернізація». В рамках цієї парадигми виник поділ на розвинені країни і країни, що розвиваються, а також постулат про необхідність розвитку країн Третього світу через широке впровадження і поширення в цих країнах інститутів модернізації. Одним з найбільш значущих послідовників цих теорій був А. Франк. Саме на основі цих теорій виникли сучасні теорії глобалізації, що розглядають глобалізацію як глобальне поширення інститутів

західного модерну, а отже, що прирівнюють глобалізацію до вестернізації.

П'ятий напрям представлено дослідженнями з аналізу стану сучасного суспільства з точки зору впливу розвитку інформаційних технологій та зміни характеру виробництва на структуру соціальних відносин і систему цінностей. Це концепції постіндустріального суспільства, суспільства третьої хвилі, епохи великого розриву, розлому епох, постмодерну та ін. Найбільш помітні автори цього напрямку – Д. Белл, Е. Тоффлер, Ф. Фукуяма, А. Турен, Ж. Бодрійяр, Ж. Ліотар та ін [11].

Вказані дослідження заклали основу і принципово вплинули на сучасні теорії глобалізації. Щодо безпосередньо аналізу сучасних теорій глобалізації, то глобалізація – це багатоаспектний процес, який охоплює всі грані функціонування сучасного суспільства. З цих причин сьогодні існує досить великий спектр різних праць – від досліджень глобалізації фінансового ринку до глобальних екологічних проблем. Глобалізація розглядається як розширення, інтенсифікація та поглиблення світової взаємозалежності і взаємопов'язаності, що виявляється у всіх аспектах сучасного життя. Незважаючи на таке загальне розуміння глобалізації, є значна розбіжність щодо концептуалізації такого явища щодо розуміння причин, структури, наслідків та логіки її розвитку.

Згідно з класифікацією глобалізації Д. Хелда, яку він запропонував за підсумками аналізу сучасного дискурсу вказаного поняття, виокремлюють 3 основні напрямки (школи) в концептуалізації глобалізації – гіперглобалісти, скептики і трансформісти.

Скептики певною мірою заперечують факт існування глобалізації і «глобального». Сучасні світові відносини (економічні, політичні, ідеологічні, інформаційні, соціокультурні та ін.) вони розглядають крізь призму дихотомії<sup>3</sup> «національне / інтернаціональне» («інтернаціональне / регіональне»), а не «локальне / глобальне». Значення національних кордонів у

<sup>3</sup>Дихотомія (гр. διχотμία: δίχῃ, «надвоє» + τομή, «поділ») – роздвоєння, послідовний поділ на дві частини, не пов'язані між собою. Спосіб логічного розподілу класу на підкласи, який полягає в тому, що одне поняття повністю ділиться на два взаємовиключних поняття.

сучасному світі, на їхню думку, не тільки дуже важливе, а й посилюється. Сучасний світ – це не світ відкритих локальностей, а все більше посилення тенденції націоналізму у регіоналізмі.

Скептики, ґрунтуючись на кількісних і якісних дослідженнях обсягів руху потоків товарів, інвестицій, мігрантів у ХІХ ст., стверджують, що сучасний рівень взаємозалежності світової економіки не є безпрецедентним в історії. Глобалізація, на думку представників цього напрямку, є не більш ніж підвищеним рівнем інтернаціоналізації. Стверджуючи, що глобалізація – це не більше, ніж міф, скептики вважають, що сучасний рівень економічної і політичної інтеграції значно нижчий, ніж у ХІХ ст. Крім того, сучасна ситуація не тільки становить глибоку інтеграцію економіки, а й є яскраво вираженою регіоналізацією. З огляду на те, того, що блоки чітко локалізовані географічно, говорити про глобалізацію немає взагалі ніяких підстав. Найбільш послідовно ці ідеї розвивають такі відомі західні вчені як, П. Хірс, Г. Томпсон, І. Валлерстайн, Л. Вайс [7].

Ще однією важливою тезою скептиків є твердження, що сучасна світова економічна і політична система дуже ієрархічна. На тлі зростання економіки Півночі відбувається ще більше вилучення всіх інших країн світу. У сучасній політиці та економіці очевидні домінуючі гравці. Також скептики у теорії зазначають, що ідея глобальних транснаціональних корпорацій – це міф, адже основний потік інвестицій і торгівлі концентрується в найбільш розвинених країнах, а самі корпорації більшою мірою представляють інтереси країн, з яких вони походять. Поряд із запереченням ідеї глобальної економіки, вчені цього напрямку ставлять під серйозний сумнів існування глобальної культури і глобальної цивілізації. На їхню думку, у сучасному світі не тільки не відбувається інтеграція, а навпаки – помітно посилюється націоналізм, культурний та ідеологічний фундаменталізм. У праці аналізу глобалізаційних процесів саме скептики схильні ототожнювати

глобалізацію з модернізацією. Глобалізація розглядається, як поширення західних інститутів модернізації, основу яких становлять капіталізм і демократія.

На противагу скептикам, для гіперглобалістів глобалізацію представляє нова епоха в історії людства, в якій «традиційна національна держава є неприродним і неможливим комерційним утворенням у глобальній економіці» [30. С. 3]. Гіперглобалісти розглядають сучасний світ, як єдиний глобальний ринок, глобальну цивілізацію і глобальне громадянське суспільство. У рамках цього глобального співтовариства немає місця локальним кордонам, а один з найбільш яскравих виявів локального – національна держава і національна культура – взагалі поступово зникають. Локальні економіки і культури розчиняються в рамках глобальної цивілізації і глобального ринку.

Гіперглобалісти констатують становлення єдиного глобального ринку і стверджують, що глобалізація несе «денаціоналізацію» світової економіки через становлення і розвиток транснаціональних виробничих, торговельних і фінансових мереж (П. Дікен, В. Грайдер, А. Джонс, К. Омає). На думку гіперглобалістів, національна держава як форма організації світового політичного, економічного та культурного життя поступово зникне взагалі (Г. Белов, В. Галецький, А. Мовсесян, Ю. Павлов, С. Огнівцев).

У середині течії гіперглобалістів можна досить чітко виокремити дві групи. Одна група слідує логіці неолібералізму і вітає тріумф індивідуальності та ринкових механізмів над владою і гегемонією держави (Т. Коуен). Інша група більш негативна у сприйнятті світового ринку і, дотримуючись традицій марксизму, стверджує, що це все більш гнітюче поширення світового капіталізму (С. Латоша). Однак, незважаючи на такі ідеологічні протиріччя, гіперглобалісти вважають, що глобалізація – це більшою мірою економічне явище, а сучасна світова економіка є високоінтегрованою.

На зміну національній державі не тільки приходить глобальний ринок, а й національну культуру поступово заміщує всесвітньо розповсюджена ідеологія конс'юмеризму<sup>4</sup>, яка формує нову ідентичність, універсальні цінності і стилі життя. Глобальне поширення цінностей та інститутів ліберальної демократії також підсилює формування єдиної глобальної цивілізації. Ця «глобальна цивілізація», «глобальне співтовариство» набуває свою форму глобального управління, представленого різного роду транснаціональними організаціями на зразок Світового банку, Світового валютного фонду, Ради Безпеки ООН і т. д.

Трансформісти, як і гіперглобалісти, визнають глобалізацію ключовим феноменом сучасного світу, що є основою провідних радикальних трансформацій у всіх сферах розвитку сучасного суспільства – економіці, політиці, культурі, управлінні та ін. Трансформісти розглядають глобалізацію, як ключовий феномен сучасного світу, під впливом якого відбувається трансформація всіх аспектів функціонування суспільства. Водночас, глобалізація – це дуже суперечливий і неоднозначний процес. Вона поєднує в собі тенденції глобалізації та локалізації, уніфікації та стимулювання розвитку різноманітності.

Констатуючи безпрецедентний характер глобальних потоків товарів, фінансів, іміджів, мігрантів, туристів, інформації, які кардинальним чином трансформують сучасне суспільство, трансформісти розглядають сучасний світ, як глобальну систему. На відміну від ідей гіперглобалістів, ця глобальна система не становить глобальне громадянське суспільство або єдиний глобальний ринок без кордонів усередині. У середині цієї глобальної системи існує досить сильний поділ. Традиційний поділ на центр і периферію, північ і південь, перший і третій світ вже є не географічним і геополітичним, а соціальним. Глобалізація трансформує традиційні паттерни включення і виключення між країнами і формує нову ієрархію, яка вже зовсім не пов'язана з якоюсь

<sup>4</sup>Конс'юмеризм – громадський рух, спрямований на захист прав споживачів, забезпечення якості споживчих товарів і чесної реклами.

географічною територією, а пронизує всі спільноти і регіони світу. Схід і Захід, перший і третій світ не існують «десь там», вони співіснують у рамках всіх великих міст світу. Феномен сучасного великого міста як зрізу глобалізаційних процесів перебуває у фокусі розгляду багатьох науковців цього напрямку (У. Ханнерц, Д. Хелд, Р. Робертсон, Д. Томлінсон, М. Алброу, У. Бек, Е. Кінг) і є для них одним з основних прикладів глокалізації, гібридизації та детериторізації [2].

Вищеописаний підхід до феномена сучасної світової стратифікації базується на двох принципових теоріях. Це теорії детериторізації і глокалізації. Концепція детериторізації виражена в ідеї принципової трансформації відносин між місцем, де ми фізично живемо, і нашою культурною, соціальною практикою, досвідом та ідентичністю. «Глокалізація» (термін, що означає поєднання процесів глобалізації та локалізації, запропонований керівником японської корпорації «Соні» Акіо Моріта) – поєднання процесів модернізації локальних культур з досягненнями, що формують глобальну мультикультурну цивілізацію; відбувається в результаті культурної гібридизації, тобто конструктивної співпраці та взаємозбагачення культур у рамках культурних регіонів. «Фрагмеграція» (термін, що означає поєднання процесів інтеграції та фрагментації, введений Дж. Розенау) – формування та зміцнення (інтеграція) блоків і союзів «національних держав» у вигляді складних ієрархічних систем, які змагаються за вичерпні ресурси; колишні глобальні ринки діляться між цими угрупованнями в ході локальних війн, які ООН не здатна запобігти і локалізувати (швидше за все, систему ООН чекає доля Ліги націй); культурна поляризація навряд чи дозволить відбутись глобальній цивілізації в багатопольному або хоча б біпольному світі (протистояння Північ-Південь, християнської і мусульманської цивілізацій, реанімованого конфуціансько-соціалістичного і капіталістичного світів) і т. д.

Іншою ключовою ідеєю трансформістів є констатація зростання ролі національної держави (Д. Фрідман,



М. Феазерстоун, Т. Люк, М. Мнакацян, І. Василенко). На противагу гіперглобалістів, трансформісти стверджують, що під дією глобалізаційних процесів «спрацьовують» певні механізми самозахисту, які викликають інтенсифікацію і відродження національної ідентичності. Держави змушені розробляти стратегії поведінки в умовах глобалізації, реагувати на виклики глобалізації, що ще більше підсилює їхню роль (П. Бергер, У. Шуркенс). Дослідження поведінки різних держав як носіїв національних культур в умовах глобалізації поширені в рамках цього напрямку [9].

Необхідно чітко розрізнити поняття «глобалізація» і «глобалізм». Глобалізм – це зовнішня політика держави, що претендує на глобальний вплив. У цьому сенсі можна говорити про глобалізм США. Але глобалізм – це лише поверхнева сторона процесу глобалізації, тому його сутність визначається виходом на безпосередньо глобальний рівень виробничого та фінансового капіталу, що виявляється у збільшенні кількості, міцності і масштабу діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) і банків (ТНБ).

У рамках парадигми сучасної глобалістики сформувалися і відповідні наукові школи:

1) *Еколого-економічна* (П. Екінс, Х. Гендерсон, Х. Дейлі), яка наголошує на реалізації системного підходу в дослідженні суспільних проблем, на відмові від зосередження на внутрішніх закономірностях економіки, вимагаючи включення до аналізу зовнішніх, неекономічних факторів, врахування численних взаємодій і взаємозв'язків між суспільством і природою. Також ця школа доводить можливість поєднання екологічних і економічних інтересів у процесах глобального розвитку.

2) *Універсального еволюціонізму* (М. Моїсеєв) – наголошує на тому, що глобальна природа є самоорганізованою системою, реакція якої є хоча і непрогнозованою, але неминучою в довгостроковому плані. Саме тому процеси глобального розвитку мають враховувати зворотну реакцію біосфери.

3) *Глобальної екології* – розробляє теорію глобальних рішень і компромісів. Науково обґрунтовує модель глобальних наслідків ядерної війни, «ядерної зброї», «ядерної зими», а також соціологію глобального компромісу. Доводить можливість реалізації світових угод кооперативного типу задля вирішення планетарних завдань. Пропонує концепцію «Глобальних інститутів згоди», що можуть досягати стабільних і ефективних компромісів.

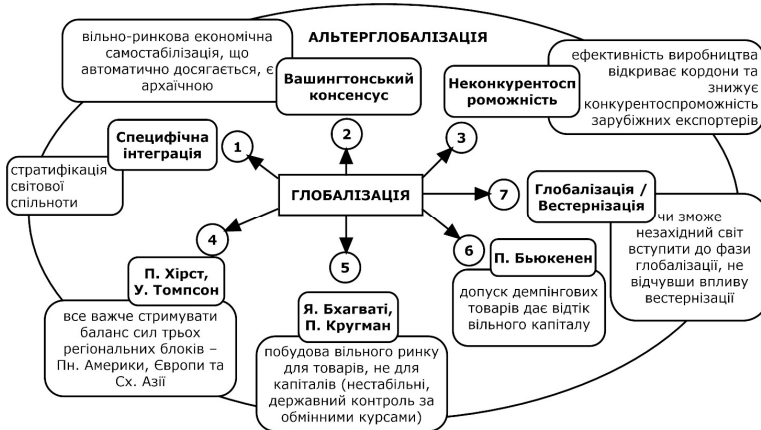
4) *Контрольованого глобального розвитку* (Д. Гвішіані) – передбачає реалізацію програми «Моделювання глобального розвитку» з метою створення системи моделей альтернативного глобального розвитку і рекомендацій з вибору оптимальних стратегій управління. Глобалістиці пропонується розвиватися з позицій загально-соціологічної теорії і методології. Перехід до інформаційного суспільства розглядається як магістральний шлях вирішення глобальних проблем.

5) *Міжнародної політичної економії* (С. Стрендж, Е. Хеллайнер, Ф. Черні, Л. Вейс) – відслідковує формування глобального економічного, правового і політичного простору поряд зі становленням нового світогосподарського порядку. Аналіз цих процесів проводиться під кутом зору силових відносин і міждержавних конфліктів. Констатується визначна роль політичних рішень (чи відсутність таких) у розвитку найважливіших світогосподарських тенденцій і процесів. Розбираються суперечності між окремими групами інтересів, відомствами і гілками влади, їх вплив на формування економічної і зовнішньої політики країни, на наявність чи відсутність єдності під час захисту національних інтересів.

6) *Економічної соціології* (Ф. Бродель, М. Вебер, І. Шумпетер, К. Поланьї, Е. Дюргейм) – зазначає, що економіка тісно пов'язана з іншими сферами суспільного життя, що економічні процеси визначаються сукупністю суспільних інститутів. До таких інститутів належать не тільки правові норми й адміністративні рішення, а й системи цінностей, пріоритети, традиції, мораль, етика, що панують у суспільстві.

## 1.4. Критика глобальних процесів та альтерглобалізація

Критика глобалізації будується на невизнанні її сприятливих наслідків і наголошенні на тому, що сили, які стоять за глобальними трансформаціями, виступають проти використання глобальних регуляторних інструментів, сприяють створенню транснаціональних утворень, дії яких підривають стабільність державних соціальних структур, не відповідають суспільним потребам і є абсолютно неконтрольованими (рис. 1.4).



**Рис. 1.4. Основні критичні положення щодо процесів глобалізації**

*7 базових критичних зауважень до процесів глобалізації, з точки зору різних шкіл:*

1) Глобалізація специфічно інтегрує світ – відбувається стратифікація світової спільноти.

Одні інтеграційні зусилля призведуть до об'єднувального результату, інші – опиняться безнадійно підірваними. Головним є той факт, що потужні сучасні держави всупереч

будь-якому ступеню глобалізації збережуть власний силовий та економічний потенціал. Інформаційна революція не зрівняла держави між собою. Відбувається маргіналізація країн, що розвиваються, – багата Північ, за суттю, вилучає з прогресу значну більшість людства.

2) *Реалізація програми Вашингтонського консенсусу*, яку активно нав'язували через посередництво США різноманітні фінансові інститути, ставила за мету дисоціалізувати країни світової периферії. Ідея вільно-ринкової економічної самостабілізації, що автоматично досягається, є архаїчною.

3) *Скептична позиція П. Хірста та У. Томпсона*. Глобалізація – міф, мета якого – приховування конфронтаційної реальності міжнародної економіки, яка все більше становить з часом усе важче стримуваний баланс сил трьох регіональних блоків – Пн Америки, Європи та Сх Азії, в ареалі яких національні уряди зберігають усю колишню міць. Сили інтернаціоналізації напряму залежать від регульованих правил національних урядів, які насамперед визначають напрями подальшої лібералізації. Глобалізація не пом'якшує, а посилює світову нерівність. Вона створює додаткові можливості великим виробничим компаніям за рахунок менш великих і менш залучених до сучасної науки і технологій виробничих колективів [1].

4) *У провідних країнах ефективність* виникає в доволі великих зонах виробництва, які внаслідок відкриття кордонів стануть неконкурентоспроможними для зарубіжних експортерів, здатних демонструвати нижчий рівень витрат.

5) *Я. Бхагваті, П. Кругман*. Найбільш доцільна побудова вільного ринку для товарів, а не для капіталів, оскільки останні нестабільні за власною природою і вимагають державного контролю – як мінімум контролю за обмінними курсами.

6) *Американські ізоляціоністи на чолі з П. Бьюкененом*. Глобалізація – система допуску на багатий і справедливий американський ринок демпінгових товарів з країн з дешевою робочою силою, що спричинює відплив вільного

америк капіталу в країни, які розвиваються, і послаблює позиції США. Глобалізація – це «заміна комунізму» як основного суперника США.

7) *Головна проблема – співвідношення глобалізації з вестернізацією.*

А) Глобалізація – ширша, ніж вестернізація і практично дорівнює процесу модернізації. А. Гідденс, Р. Робертсон, М. Олброу, У. Коннолі.

Б) Глобалізація – глобальна дифузія Західного модернізму і Західних інститутів. С. Амін, Л. Бентон, А. Каліннікос. Головне – чи зможе незахідний світ вступити до фази глобалізації, не відчувши попереднього впливу вестернізації, консервації власної культури задля ефективного цивілізаційного підґрунтя вестернізації, яку активно сприйняло суспільство.

До недоліків глобалізації належить насамперед соціальна нерівність, деградація довкілля, перенесення виробництва (ліквідації робочих місць і безробіття у розвинених країнах), зниження конкурентоспроможності підприємств промисловості та сільського господарства розвинених країн (знижуючи цим якість життя їхніх працівників), зростання загрози впливу на культуру (рівнобіжно з глобалізацією економіки та торгівлі, культура імпортується та експортується також) [5].

До суперечливим і негативних сторін глобальної моделі варто віднести насамперед такі її аспекти.

1. Глобалізація, на жаль, стала живильним середовищем для швидкого прискорення поширення транскордонної злочинності.

2. Швидке перенесення економічних збоїв і фінансових криз з одних регіонів світу в інші, а в разі поєднання вагомих негативних факторів – надання їм глобального характеру. Особливо це стосується міграції короткострокових спекулятивних капіталів на фінансових ринках. Негативну роль відіграє електронізація обміну цінними паперами через Інтернет, хоча телекомунікаційна революція досить сприяла зміцненню світового господарства і його прогресу. Інтернет

накладає певні «кліше» на поведінку світових фінансових брокерів та уніфікує їхню поведінку в різних фінансових центрах. У результаті в передкризових умовах їхні дії часто виявляються в одному і тому самому – негативному напрямі, даючи «синергетичний» прокризовий ефект.

3. Процеси глобалізації зменшують економічний суверенітет як атрибут влади національних держав і потенціал економічного регулювання відповідних національних урядів, що виявляються в зростання залежності від «своїх» та іноземних ТНК і їх лобі. Сучасні ТНК п'ятого покоління, що належать до вищого ешелону таких корпорацій, функціонують як автономні суб'єкти, що визначають стратегію і тактику своєї світогосподарської поведінки незалежно від правлячих у своїй країні політичних еліт, які швидше самі залежать від них і, прислухаються до них. Цей процес, що суперечить принципам побудови демократичної держави, менш чітко проглядається в США та інших країнах «золотого мільярда» і, навпаки, більш очевидний, у державах, що слабші в економічному і військово-політичному відношенні. Іншими словами, склалося доволі гостре протиріччя між глобалізацією і національним суверенітетом (особливо в галузі економіки) багатьох держав.

4. Глобалізація, суттєво послабивши традиційні національні системи державного регулювання економіки, водночас не привела до створення таких міжнародних, а тим більше наднаціональних механізмів регулювання, які запобігали би прогалини, що виникли в результаті цього. Винятком з правила певною мірою є лише ЄС, особливо Єврозона (Європейська валютна система), яка представляє далеко не весь простір, на якому панує і розвивається глобалізація економіки. Глобалізація вже спричинила трансформацію системи міжнародних економічних відносин та зробила її менш передбачуваною, що ставить під сумнів надійність довгострокових прогнозів розвитку світової економіки.

5. Протиріччя між глобалізацією економіки як об'єктивним процесом з його переважно позитивними ефектами і

сьогоднішньою моделлю (політикою) глобалізації. Сучасна неоліберальна модель глобалізації, що пропагується і реалізована переважно у власних інтересах країнами «золотого мільярда», націлена на отримання максимальної вигоди з прискореного розвитку світової економіки для високорозвинених держав без достатнього врахування інтересів інших країн. Саме тому в останні роки в багатьох країнах набули широкого поширення рухи «антиглобалістів», тобто принципових противників глобалізації, і альтерглобалістів (тих, хто заперечує не глобалізацію як таку, а антисоціальну спрямованість сучасної неоліберальної моделі глобалізації економіки, та шукає альтернативу цієї моделі у вигляді тієї чи іншої «нової парадигми»).

6. Неоліберальна модель зумовила диференціацію світу на країни, які виграли від глобалізації, і ті, що програли в її результаті. Причому залежно від критеріїв, що застосовують дослідники для поділу на ці дві групи, їхній склад відрізняється. Наявні труднощі адаптації до викликів глобалізації для країн, що розвиваються, і для країн з перехідною економікою через відсутність у них коштів, якими володіють промислово розвинені країни, та невідповідність національних правових, економічних, адміністративних систем і механізмів. Це змушує країни з перехідною економікою, особливо країни, що розвиваються, приймати правила гри, які запропонували сильніші учасники світового господарства. Зростання розриву в рівні добробуту багатих і бідних країн веде до витіснення останніх на узбіччя світового господарства, збільшення в них безробіття, зубожіння населення. Розвинені країни цілком правомірно вказують на те, що глобалізація в тому вигляді, в якому вона розгорталася в минулі роки, не тільки не вирішила, а й навіть загострила проблеми, що заважають справжній інтеграції цих країн у систему світогосподарських зв'язків і більш-менш задовільного вирішення проблеми бідності та відсталості.

7. Глобальний розподіл доходів також належить до проблематики науково-технологічної глобалізації. Звичайно, її досягнення прямо або опосередковано використовує усе людство.

Однак насамперед вони служать інтересам ТНК і країнам «золотого мільярда». За деякими розрахунками (у тому числі американського економіста Дж. Сакс), тільки 15% населення планети, зосереджені в цих країнах, забезпечують майже всі світові технологічні інновації. Близько  $\frac{1}{2}$  решти частини людства здатна використовувати наявні технології, в той час коли  $\frac{1}{3}$  населення світу ізольована від них, не здатна ні створювати власні інновації, ні використовувати зарубіжні технології. У такому стані перебувають найбідніші (за класифікацією ООН) народи світу (їх близько 50), більшість з яких, розташовані в Африці.

*Бідність і поляризація в глобальних умовах розвитку.*

Несправедливий розподіл вигод від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях. Деякі вчені вважають, що можлива глобальна конвергенція доходів, аргументуючи це тим, що економіка бідних країн розвивається швидшими темпами, ніж багатих [6].

*Вплив глобалізації на країни – лідери світової економіки.*

*Країни-лідери:* США, Канада, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, Італія (+Китай).

Глобалізація на країни-лідери світової економіки вплинула таким чином:

1) розвиток МПП призвів до поступового домінування внутрігалузевого поділу;

2) високий рівень доходів у високо розвинених країнах стимулює інноваційну діяльність, яка спрямована на створення нової продукції, з одного боку, а з іншого, спрямована на зростання сукупного попиту в цих країнах;

3) структура попиту в країнах з майже однаковим рівнем розвитку однорідна;

4) зростання в структурі світової торгівлі частки готової продукції, основним постачальником якої є розвинені країни;

5) для країн-лідерів притаманна однорідна політико-правова система, що відображена у відповідних зовнішньо-економічних політиках цих країн;



6) ці країни виступають основними експортерами та імпортерами капіталу у світовому господарстві, завдяки активній діяльності ТНК;

7) вони виступають як основний імпортер трудової міграції;

8) вони визначають інноваційний розвиток людства;

9) зберігають за собою монополію на нові знання та технологію за одночасно відкритого доступу до природних ресурсів усіх країн світу, а отже, їхні позиції посиляться ще більше.

Вплив глобалізації на країни, що розвиваються. Найважливіша риса сучасної глобалізації – посилення ролі країн, що розвиваються («виникаючих ринків», «виникаючих економік»), які є потужними гравцями на глобальному конкурентному ринку. Компанії з країн, що розвиваються, мають конкурентні переваги і на ринках розвинутих країн, і на власних ринках. Вони краще вміють пристосувати свою продукцію до потреб небагатих ринків. Через те поле найбільших конкурентних баталій у глобальному бізнесі – нові споживачі, серед яких зростає кількість платоспроможних і дуже багатих покупців. Компанії з країн, що розвиваються, є не тільки реципієнтами капіталів із розвинутих країн. Навпаки, вони все частіше поглинають відомі компанії, тобто глобалізація набирає двостороннього руху: і від розвинутих країн до тих, що розвиваються, і в зворотному напрямі, а також між самими країнами, що розвиваються [8].

Дисгармонія розвитку зумовлює нові виклики та загрози світу:

1) відбувається масова міграція населення до більш стабільних і сприятливих в економічному плані регіонів;

2) фінансові потоки, що надходять до відсталих регіонів світу, мають стимулювати наукове, технологічне й культурне зростання країн, що розвиваються.

Наслідки: збільшення розриву в рівнях економічного та соціального розвитку між бідними і багатими країнами; поглиблення соціального розшарування і несправедливості в бідних країнах (зростання безробіття, бідність працюючих

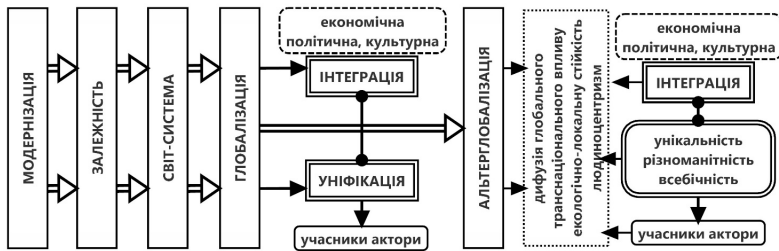
мас, безпритульність дітей, поширення злочинності); техногенне перенавантаження і деградація навколишнього середовища; економічне послаблення національних держав, зниження ефективності й кількості національних держав через зростання їхньої необґрунтованої відкритості, фінансової залежності; пригнічення внутрішніх ринків і зниження попиту на продукцію національних виробників; зростання ступеня економічного ризику; посилення негативного впливу глобальної конкуренції; зростання протиріч і конфлікту інтересів «старої» і «нової економіки» в країнах, що глобалізуються.

Зниження ролі держави. Інформаційні, фінансові та інші процеси, пов'язані з глобалізацією, скорочують можливості національних урядів з контролю внутрішньополітичної ситуації і управління нею. Окремі держави, дедалі перебуваючи під впливом ситуації на світовому ринку, втрачають суверенітет над національною економікою та контроль інформаційними потоками. Багато функцій, що раніше виконували уряди, переходять до транснаціональних корпорацій, інститутів громадянського суспільства. Національні та міжнародні неурядові організації впливають на громадську думку, формування політики, напрацювання законів, самі виконують функції соціального захисту і навіть беруть участь у діяльності комітетів і комісій ООН. Уряди частково втрачають монополію на реалізацію владних повноважень [11].

Глобалізація обмежує роль держав не тільки «зверху», а й «знизу», зміцненням і прямим виходом на міжнародну арену окремих елементів суспільства. Як правило, це ті самі структури (крім міждержавних), які обмежують державу «згори», але на більш ранньому етапі свого розвитку, коли ще не стали повністю міжнародними і не втратили свого національного «обличчя». Крім корпорацій, які перетворюються в транснаціональні, значну роль відіграють регіони, причому збільшують вплив як найбільш, так і найменш економічно розвинені території. Перші набувають певну автономію в обмін на політичну лояльність і

згоду на перерозподіл їхніх коштів на користь других, а другі – отримуючи деяку самостійність у міжнародних контактах як додатковий інструмент саморозвитку, в обмін на відносно зменшення прямої підтримки з боку держави [6].

Якщо економічної глобалізації уникнути неможливо, то потрібно зробити акцент стратегії національного розвитку на парадигмі альтерглобалізації, як доповнюваної до глобалізації, що враховує інтереси всіх країн-учасниць. Альтерглобалізм – це соціальний рух, ідеологія якого близька до класичного антиглобалізму, але який підтримує деякі напрями й форми глобалізації, насамперед міжнародну інтеграцію, наполягаючи, що демократія, економічне правосуддя, екологічний захист і права людини мають домінувати над економічними інтересами (рис. 1.5).



**Рис. 1.5. Інтерпретація розвитку та становлення теорії альтерглобалізації**

Альтерглобалізація – це процеси всесвітньої альтернативної економічної, політичної та культурної інтеграції, направлені на дифузю глобального транснаціонального впливу, екологічно-локальну стійкість та людиноцентризм. Навідміну від глобалізації, яка передбачає конкурентні переваги від глобальної уніфікації, процеси альтерглобалізації спрямовані на отримання переваг завдяки унікальності, різноманітності та всебічності учасників. Процеси альтерглобалізації поступово і незворотно витісняють процеси глобалізації.

У наукових публікаціях не завжди розмежовуються поняття «альтерглобалізація» і «антиглобалізація», об'єднуючи

їх в «антиальтерглобалізм», хоча їх представники виступають проти капіталістичної неоліберальної глобалізації. Сутність категорії «альтернативність» можна окреслити як інтегруючу тенденцію, із соціальним та політичним суспільним базисом, обґрунтування ідеології та політики, що протиставлена до наявного типу розвитку країни чи світу.

## Контрольні питання

1. На яких рівнях проявляється дія міжнародних економічних відносин?
2. Що включає міжнародна економічна система?
3. Скільки існує етапів становлення світового господарства?
4. Які чинники впливають на розвиток міжнародного поділу праці?
5. Охарактеризуйте міжнародну спеціалізацію основних промислово розвинутих країн світу.
6. Охарактеризуйте коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації.
7. Які форми співробітництва охоплює міжнародна кооперація виробництва?
8. Охарактеризуйте процес становлення теорії глобалізації.
9. В чому проявляються основні критичні положення щодо процесів глобалізації?
10. Які передумови становлення теорії альтерглобалізації?

## Література

1. *Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів. Навчальний посібник* / І.М Бутко, М.П. Бутко, Ж.В. Дерій, та ін. К. : Центр учбової літератури, 2017. 528 с
2. *Михасюк І., Михайлишин Р. Міжнародні економічні відносини в сучасних міждержавних воєнних конфліктах* :

підручник / ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. 312 с.

3. Міжнародні економічні відносини [Текст] : підручник / [А. А. Мазаракі Т.М Мельник, Л.П. Кудирко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник] ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 611 с.

4. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник/ Тетяна Зінчук, Ірина Горбачева, Олександр Ковальчук, Наталія Куцмус, Тетяна Усюк, Петро Пивовар, Віталій Данкевич, Оксана Прокопчук. К.: Видавництво Центр навчальної літератури. 2017. 512 с.

5. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. / за ред. Ю.Г Козака, М.А. Зайця. Одеса- «ТОВ.ПЛУТОН» , 2016. 352 с.

6. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв, Ю.В. Малиновський, В.П. Далик. Львів: Міські інформаційні системи, 2017. 365 с

7. Міжнародні економічні відносини: практикум/ О.І Шнирков, А.С. Філіпенко, Р.О Заблоцька, Н.В. Резнікова та ін. за ред. О.І Шниркова. К.: 2018. 321 с.

8. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. - Київ : Центр учбової літератури, 2018. 255с.

9. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Боярчук, А. І.; Огородник, Р. П.; Плющик, І. А.; Антофій, Н. М.; Федорова, Н. Є. Херсон : СТАР, 2018. 373 с.

10. Міжнародні економічні відносини: наоч. навч.-метод. посіб. /Рибчук, А. В.; Антофій, Н. М.; Герман, Л. Т.; Іващук, І. О. та ін. Укр.-англомов. вид. 2-е, перероб., допов. та розшир. Херсон : Гельветика, 2018. 391 с

11. Міжнародні економічні відносини : конспект лекцій / Шнирков О. І., Заблоцька Р. О. ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин. 5-те вид. - Дніпро : Баланс-Клуб , 2018. 285 с.

12. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г. К.: ЦУЛ, 2012.

## РОЗДІЛ II БЕЗПЕКА В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ ТА «КРИХКІСТЬ» ІСНУЮЧОГО СВІТОПОРЯДКУ

*Криза – це завжди ризик.  
І її фіналом може бути або крах,  
або поява нового шансу.  
Поглиблення кризи довіри  
руйнує світ поступово, але неухильно.  
Однак ще можна скористатися  
шансом і призупинити цей процес.  
**В. Горбулін***

2.1. Втрата довіри і «крихкість» (Fragility) існуючого світопорядку, поява держав, що не відбулися (Failed State), як нові реалії міжнародних економічних відносин

2.2. Міжнародні військові конфлікти як силові варіанти врегулювання конфліктів у міжнародних відносинах

2.3. Міжнародні торговельні війни та новий економічний егоїзм як додаткові фактори «крихкості» геополітичного простору

## **2.1. Втрата довіри і «крихкість» (Fragility) існуючого світопорядку, поява держав, що не відбулися (Failed State), як нові реалії міжнародних економічних відносин**

У бестселері «Кінець знайомого світу», що одержав широку міжнародну популярність на початку XXI ст. (2003 р.), відомий американський соціолог І. Валерстайн, аналізуючи соціальні процеси, характерні для сучасного світу, зазначав, що існуюча історична система вступила в критичну фазу, коли неминучими стають наростання невизначеності та накопичення кардинальних змін, що означають «кінець знайомого світу». Разом з перетвореннями в звичному «світі капіталізму» має змінитися і «світ знань» про суспільство. Одна з центральних ідей його книги полягає в тому, щоб відкрити всесвітню дискусію про майбутнє людства, привнести в його осягнення велику раціональність і конструктивно об'єднати знання, мораль і політику [1].

Сподівання цього та багатьох інших дослідників про започаткування планетарного конструктивного діалогу щодо об'єднання нових знань і проривних технологій епохи Четвертої промислової революції з людиноцентризмом та інклюзією поведінкової революції не справдилися. Зокрема, не відбулося привнесення моралі у політику та міжнародні відносини загалом.

Міжнародні відносини, зокрема економічні, на рубежі 30-х рр. XXI ст. переживають новий, доволі неоднозначний період. Цей період міжнародники, як науковці, так і політики, називають періодом силового вирішення міжнародних проблем. У дипломатичному лексиконі частіше вживаються слова «конфлікт», «спір», «війна», геополітичні гравці послуговуються військовою та економічною потужністю, що призводить до заміни дипломатичних зусиль у процесі міжнародних

відносин загалом та економічних зокрема на конфронтаційне протистояння з ультимативними вимогами, виконання яких для однієї зі сторін є неможливим.

Розглянемо нові поняття, що більше десяти років використовуються політиками та науковцями зарубіжних країн і вивчаються у провідних університетах світу для характеристики нового стану міжнародних економічних відносин та існуючого світового порядку.

**Світовий порядок** визначає характер взаємозв'язків країн, вироблених та прийнятих міжнародним товариством, що ґрунтуються на системі норм і правил регулювання відносин держав та інших суб'єктів міжнародних відносин на різних етапах розвитку та ієрархічних рівнях цих відносин.

**Існуючий світопорядок** – це стан системи міжнародних відносин, запрограмований на її безпеку, стабільність і розвиток, регульований на основі критеріїв, що відповідають сучасним потребам передусім, найвпливовіших суб'єктів цього світового суспільства.

Існуючий світопорядок сформувався після Другої світової війни. Він базувався на таких принципах, зафіксованих у статуті Організації Об'єднаних Націй:

1) суверенна рівність держав; 2) незастосування сили і загрози силою; 3) непорушність державних кордонів; 4) територіальна цілісність держав; 5) самовизначення народів і націй; 6) міжнародна співпраця.

Серед багатьох багатосторонніх універсальних, регіональних і галузевих організацій варто виокремити декілька найбільш впливових. Це насамперед ООН та її спеціалізовані установи, Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ) і Рада Європи. Власні програми та проекти здійснює Європейський Союз, а також низка міжнародних економічних організацій, що є асоційованими організаціями ООН (учасники Групи Світового банку та місія Міжнародного валютного фонду (МВФ)). Окрім того, доволі успішно функціонують недержавні міжнародні організації.



Після падіння берлінської стіни у 1989 р. та розпаду Радянського Союзу світовий порядок сформувався завдяки особливим міжнародним економічним відносинам, що відображали реалії глобального лідерства США. Так, у 1992 р. було створено Європейський Союз, країни якого поодиночки не могли протистояти США, зокрема економічно. Швидкий розпад СРСР був небажаним для США та країн Європи. Вони побоювалися конфліктів і війн між державами, що утворилися на 1/6 частині планети, захопивши два материки. Саме цей страх європейських лідерів і США призвів до сприйняття Росії як своєрідного гаранта того, що такі конфлікти не відбудуться.

Крім ООН, упродовж наступних років створювалися інші міжнародні організації, які мали бути арбітрами при вирішенні міждержавних конфліктів. До таких можна віднести створену в 1997 р. Європейську платформу для запобігання конфліктам і трансформації, що об'єднала національні та недержавні європейські платформи. Розпочалася діяльність Європейського центру із запобігання конфліктам (ЕССР)

У 2001 р. при ООН сформовано Глобальне партнерство щодо запобігання збройним конфліктам, зокрема встановлено механізми управління міждержавними та внутрішніми конфліктами, які могли прийматися учасниками конфлікту під час переговорів, враховуючи нові вибори і судові розгляди.

Водночас ефективної консолідованої політики безпеки в Європі між НАТО, ОБСЄ, Організацією договору про колективну безпеку (ОДКБ) (Росія, Білорусь, Таджикистан, Киргизія, Вірменія) та Організацією за демократію та економічний розвиток (ГУАМ) (Грузія, Україна, Азербайджан та Молдова) досі не сформовано. Не існує дієвої інституційної платформи гарантування безпеки, а всі спроби вирішення конфліктів у регіоні відбуваються на рівні домовленостей «великих держав» після невдалих спроб домовитись безпосередньо сторонами конфлікту.

За період 2007 – 2020 рр. відбулися кардинальні зміни існуючого світопорядку, сформованого після закінчення періоду Холодної війни. Сучасний етап міжнародних відносин

характеризується масштабістю змін, пов'язаних з черговою спробою основних геополітичних гравців, передусім Росії, змінити політичну карту світу, зокрема в Європі.

Ймовірність переростання нової умовно холодної війни між США, Китаєм та Росією на фоні зростаючої кількості «гарячих» регіональних та локальних військових протистоянь, в яких ці країни прямо чи опосередковано беруть участь, у третю світову війну різко зростає. Тільки за 15 років XXI ст. виникло 17 різного роду збройних конфліктів та протистоянь (війна в Іраку, Афганістані, друга чеченська війна, конфлікт у Македонії, російсько-грузинська війна, конфлікт у Південній Сербії, у Північному Малі, окупація Криму Росією, війна на сході України, інтервенція Росії в Сирії тощо).

Територіальні претензії держав перестають вирішуватися шляхом перемовин, одразу ж застосовуються аргументи військової сили. Останній найближчий епізод вирішення територіальних претензій між Туреччиною та Грецією відбувся у серпні 2020 р., коли загострився конфлікт між цими країнами щодо родовищ нафти та газу у Середземному морі. Туреччина не вперше здійснює розвідку на ділянці шельфу, який Греція вважає своїм. Унаслідок цього інциденту збройні сили обох держав – членів Північно-Атлантичного альянсу (НАТО) були приведені у повну бойову готовність, що було доволі небезпечно. І тільки активне втручання ЄС допомогло запобігти застосуванню зброї [10].

Світ не відмовився від військових конфліктів і не продемонстрував єдності навіть під час пандемії Covid-19, зокрема не відбулося реалізації спільних програм охорони здоров'я та підвищення тривалості життя населення країнами світу. Втрата довіри суб'єктами міжнародних відносин, повернення аргументу сили у ці відносини призводять до вияву нового стану існуючого світопорядку, який не тільки науковці, а й міжнародні організації почали називати нетрадиційним для дипломатичного лексикону словом «крихкість» (Fragility), а держави, в яких відбуваються ці конфлікти, такими, що не відбулися (Failed States) [8;9].

«Крихкість» сучасного світоустрою – це непевний стан, в якому перебуває світова спільнота, викликаний чисельними політичними, торговельними, військовими конфліктами між державами, що впливають на погіршення макроекономічних показників їхніх економік, що призводить до знищення добробуту населення, консервації та суттєвого зростання бідності, підвищення соціальної напруги всередині країн, переходу до боротьби за владу в цих країнах від демократичних методів до збройної боротьби між політичними опонентами.

Держави, що не відбулися, або «фейкові» держави (Failed States) – це держави, політичні еліти яких не спроможні боротися за владу демократичними шляхами та, отримавши її через масштабні фальсифікації результатів волевиявлення громадян, поринають у стан громадянської війни. Політичні опоненти починають захищати свій вибір зі зброєю в руках, унаслідок чого уряди перестають виконувати свої конституційні обов'язки щодо захисту життя та здоров'я населення, підвищення його добробуту.

Нестабільними, «слабкими» (Failed State) є держави, що демонструють нестабільність у двох конкретних аспектах: слабкість державної політики та інституцій, що робить їх нездатними надавати послуги своїм громадянам, контролювати корупцію, забезпечити право голосу та підзвітності влади, внаслідок чого вони втрачають можливість передбачати появу та мінімізувати наслідки конфліктів.

Такі держави неспроможні навести порядок усередині країни, їхні уряди не контролюють значні частини територій, які займають терористичні угруповання, бандити тощо. Прикладом «фейкової» держави є Сомалі, в якій із 1988 р. триває міжклановий збройний конфлікт. Це держава практично перестала існувати. Зусилля миротворчої місії ООН щодо вирішення цього конфлікту не забезпечили успіху.

В англійській літературі застосовуються синоніми поняття «Failed State», наприклад: держави, які є «слабкими», «невдалими», «зруйнованими», «ризиковими», «нестабільними», «вразливими» або такими, що «одужують». Деякі з означень є альтернативними описами «слабких». За останні роки поняття

«слабка держава» зазнало критики. Зараз деякі вчені вважають, що цей термін має принизливий відтінок і аналітично є неточним. Вони стверджують, що «крихіть» не є самостійним поняттям, а значною мірою залежить від контексту і має різні економічні, політичні та соціальні форми. Проте незалежно від концептуального формулювання, всі ці поняття вказують на певний тип значного збою або дисфункції стану держави.

«Failed States» стають вразливими у безпековій сфері. Більшість з них сьогодні є ареною для реалізації власних інтересів як великих геополітичних гравців, так і держав-сусідів, які безпосередньо або через найманців беруть участь у військових діях, використовуючи ресурси такої країни-жертви. Прикладом є Сирія, яка з успішної країни перетворилася у «фейкову» державу, на території якої у військових діях беруть участь Росія, Туреччина, терористичне об'єднання «Ісламська держава», Ірак, невизнаний Курдистан тощо.

Починаючи з 1990-х рр., світовій спільноті, передусім європейцям, російськими засобами масової інформації нав'язується думка, що Україна також є «Failed State», неспроможною самостійно забезпечити якісне економічне зростання та сприяти підвищенню добробуту населення без зовнішнього управління, на яке претендує Росія. З 2007 р. ця країна<sup>1</sup> веде проти України інформаційну війну. На українців спрямовано більшість російських засобів масової інформації, телебачення, соціальних мереж, що особливо активізувалися після 2014 р., коли вплив на психіку людей в окупованих Криму та окремих районах Донецької та Луганської областей призвів до зміни їхньої соціальної поведінки через втрату національної ідентичності. Внаслідок цього населення цих територій перестає себе ідентифікувати громадянами України.

Крім цього, до арсеналу інструментів міжнародних відносин додалися війни у кіберпросторі, що також завдають значної шкоди. Однак найбільшу тривогу викликає спалах фізичного насильства у світі. «Гаряча» війна стає методом

---

<sup>1</sup>У 2007 р. президент Росії В. Путін виступив на міжнародній безпековій конференції, де вперше оголосив про плани відновити вплив цієї держави на колишньому пострадянському просторі, до якого належала Україна.

вирішення дипломатичних і політичних завдань, зростають військові бюджети загалом напруга у міжнародних відносинах. Так, на початок 2020 р. у світі нараховувалося більш як 200 військових локальних і регіональних конфліктів.

Лідери багатьох авторитарних режимів перевіряють існуючі міжнародні норми на міцність за межами кордонів своїх країн. Так, анексувавши частину територій Грузії та України, спровокувавши війну на Донбасі, Росія демонструє свій вплив в Азовському морі, отруює дисидентів на території Великобританії та підриває основи західних демократій за допомогою інструментів кібервійни. Туреччина та Росія беруть участь у війні в Сирії та Лівії на боці різних сторін цих конфліктів, не сприяючи їхньому завершенню.

Китай перешкоджає вільній навігації у Південно-Китайському морі, затримуючи судна громадян Канади. Саудівська Аравія розв'язала війну з Єменом, викрала прем'єр-міністра Лівану, скоїла жорстоке вбивство журналіста Дж. Хашоггі на території свого консульства у Стамбулі. Іран запускає ракети на територію Іраку, збиваючи український пасажирський літак. Ізраїль вважає, що він має право підривати основи можливого вирішення конфлікту між його сторонами. Подібні дії стали більш відкритими і зухвалими. У них є спільна риса: вони випливають із переконаності в тому, що за порушення міжнародних норм немає жодного покарання [3].

Оцінюючи наслідки 2020 р., ООН та інші міжнародні організації зазначають, що міжнародні відносини між країнами загострилися через політичні розбіжності, а також економічну кризу, викликану міжнародним закриттям кордонів й іншими обмежувальними заходами в зв'язку з пандемією Covid-19.

Щодо цього президент Всесвітнього економічного форуму К. Шваб у 2016 р. зазначав, що Четверта промислова революція змінить природу національної та міжнародної безпеки. Саме ця революція вплине на міжнародні конфлікти та їхню природу, доповнивши або замінивши військове протистояння сучасними інноваціями, інформаційними війнами, кібератаками, впливом на громадян усередині країни. Межа між війною та миром, солдатом і цивільним, насильством й ненасильством

(у традиційному розумінні цього слова кібертероризм не можна порівняти з фізичним насильством) є дуже розмитою [7].

«Крихкі» держави потребують забезпечення безпеки та розвитку, щоб у майбутньому бути життєздатними й ефективними. У глобалізованому світі не лише капітал і торгівля подорожують світом – тероризм та екстремізм також експортуються або створюються у «крихких» державах, зокрема за кошти, отримані незаконним шляхом.

#### *Крах довіри і нові союзи*

*Мюнхенська конференція з питань безпеки, що відбулася в 2007 р., вважається такою, від якої триває відлік початку нової холодної війни. Саме тоді президент Росії В. Путін виголосив промову, в якій назвав розпад СРСР найбільшою катастрофою сучасності, та дав зрозуміти присутнім лідерам країн світу, що з цим фактом Росія не погоджується і відновлюватиме власний імперський статус. Після цього світ став свідком війни Росії в Грузії в 2008 р., що завершилася територіальною втратою Південної Осетії та Абхазії. 2014 р. відзначився анексією Криму та розв'язанням війни на сході України, що триває сім років поспіль. Чергові виступи В. Путіна у Мюнхені в 2018 р. та перед Федеральними зборами Росії у цьому році закріпили злам існуючого світопорядку та політику Кремля на перспективу. Рішення Китаю щодо курсу свого розвитку у цьому році визначило єдиного реального конкурента (але поки що не противника) США на світовому рівні.*

*Напередодні 55 конференції з безпеки, що відбулася у Мюнхені 15 – 17 лютого 2019 р., на яку також був запрошений В. Путін, було розповсюджено традиційний звіт за минулий рік за назвою «Велика головоломка: хто складе пазл?». На конференції учасники намагалися знайти відповідь на запитання, що буде з ліберальним світопорядком, сформованим після Другої світової війни.*

*На 56 конференції у лютому 2020 р. держави Заходу вперше почали обговорювати питання пошуку спільного порядку денного щодо Росії.*

*На 57 конференції, що відбувалася онлайн через пандемію Covid-19, вперше виступив президент США Дж. Байден, що наголосив на необхідності підтримки України в її протистоянні з Росією, зазначивши, що захист територіальної цілісності та суверенітету України є критично важливим для США та Європи.*

*Міжнародна безпекова конференція у Мюнхені є головною глобальною конференцією з питань міжнародної безпекової політики.<sup>2</sup>*

«Failed state» – це держави, які завдають страждань своїм громадянам і сусіднім країнам. Коли йдеться про усунення

<sup>2</sup> URL: <https://ukrainian.voanews.com/a/baiden-konferenziya-ukraina/5785074.html>.

«крижкості» держави, вчасна та цілеспрямована міжнародна допомога таким країнам може покращити якість життя сотень мільйонів людей, що сприятиме стабільності та передбачуваності розвитку людства на планеті. Однак сформуванню консенсусу розвинутих держав щодо такої допомоги неможливо без відновлення довіри між учасниками міжнародних економічних відносин.

Дефіцит довіри між державами існував завжди, в тому числі між розвинутими країнами Заходу. Це не сприяло якісному вирішенню проблем дво- і багатосторонніх відносин, вони у кращому разі замовчувалися, а в гіршому – ігнорувалися.

Тривалий час такий стратегічний ресурс, як взаємна довіра країн Заходу, що сформувався завдяки спільному «ворогу» – СРСР, дав змогу учасникам міжнародних економічних відносин забезпечувати збалансований розвиток. «Крижкість» цих відносин довіри виявилася доволі значною. Росія вміло проводила інформаційну війну, спрямовану на підірив довіри навіть між державами ЄС. Знаючи про приховані суперечності між країнами та всередині них, Росія діяла, застосовуючи різні способи, в тому числі прямиий підкуп політиків. Після десяти років такої діяльності західна ліберальна демократія опинилася у доволі складному становищі. До влади у більшості розвинутих країн прийшли популісти, що намагаються вирішувати гострі внутрішні проблеми за рахунок більш слабких держав інтеграційного об'єднання. Ці популісти підтримуються Росією, розхитуючи єдність ЄС. Значну роль у процесі виходу Великобританії з ЄС також відіграла Росія.

На існуючі міжнародні організації, створені для вирішення конфліктних ситуацій у глобальному геоекономічному просторі, що сьогодні не можуть вирішити вищезазначені гострі проблеми, може очікувати участь Ліги націй, що функціонувала під час Другої світової війни (котра була розв'язана, зокрема, і через її бездіяльність), однак у 1946 р. розпущена через неефективність діяльності.

Втрата довіри між основними політичними гравцями, між країнами, що входять до інтеграційних об'єднань, між урядами,

політиками та громадянами країн є тим інструментом, за допомогою якого зруйновано існуючий світопорядок. Інститут довіри, який, як зазначали політики, сприяв міжнародній взаємодії давніх супротивників і мирному вирішенню складних проблем (хоча більшість із них у минулому завершувалася кровопролитними війнами), було втрачено.

*Ліга націй створена в 1920 р. Її статут передбачав гарантії членам щодо збереження політичної незалежності та територіальної цілісності за вияву зовнішньої агресії. Цю організацію створено для мирного вирішення конфліктів і недопущення світової війни. Зокрема, передбачалася колективна відсіч усіх членів Ліги націй агресору в разі розв'язання війни. Була визначена чітка процедура розв'язання конфліктів. За умови неспроможності конфліктуючих сторін вирішити спірне питання дипломатичним шляхом, вони зверталися до арбітражу, Постійного суду міжнародної справедливості, до Ради Ліги націй. Конфліктуючі сторони протягом трьох місяців після прийняття рішення органом, що розглядав конфлікт, не мали права розпочинати військові дії. Однак після цього терміну противники могли розпочинати війну. Головним недоліком статуту Ліги націй було те, що війна як метод вирішення спірних питань не заборонялася. Ліга націй не змогла припинити перші небезпечні війни, що їх розпочали фашистські держави. Друга світова війна довела неспроможність Ліги націй вирішувати такі глобальні загрози, хоча формально вона продовжувала існувати до 31 липня 1946 р.*

*Неспроможність Ліги націй запобігти Другій світовій війні, що призвела до десятків мільйонів жертв та руйнування економіки Європи, підірвала ідею колективної безпеки. Однак Ліга націй відіграла позитивну роль у вирішенні проблем після Першої світової війни. Так, за перші роки свого існування (1919–1929 рр.) вона розглянула 30 міжнародних конфліктів. Більшість з них було вирішено позитивно. Цього було досягнуто за дотримання державами взятих на себе зобов'язань<sup>3</sup>.*

Здатність існуючих міжнародних організацій запобігти винищенню глобального конфлікту, ймовірність якого стрімко зростає, викликає великі сумніви. Сценарій вирішення конфлікту має традиційну траєкторію (як наприклад, «мінський формат»), що полягає в зупиненні гострої фази протиборства та «відкладенні на невизначений термін» остаточного рішення. Цей факт свідчить про слабкість і недостатню

<sup>3</sup> URL: <http://kimo.univ.kiev.ua/MOrg/11.htm>.



ефективність системи колективної безпеки в Європі: доти, доки не буде сформована інституційна інфраструктура безпеки, кількість міжнародних конфліктів тільки зростатиме [12].

Досвід вирішення сепаратистських конфліктів іншими країнами свідчить, що використання міжнародних переговорних форматів і посередництва міжнародних організацій чи окремих країн є необхідним, але не завжди ефективним заходом запобігання або подолання такого конфлікту та його наслідків. Потрібно зазначити, що не існує чітко визначених правових підходів до залучення міжнародних організацій та окремих країн для сприяння вирішенню конфліктів [13].

*Резолюцією 2202 р., прийнятою Радою Безпеки ООН 17 лютого 2015 р., загалом схвалено Комплекс заходів із виконання Мінських угод, прийнятий і підписаний у Мінську 12 лютого 2015 р., і закликає всі сторони забезпечити повне його виконання, в тому числі передбачене в ньому всеосяжне припинення вогню. Парламентська асамблея ОБСЄ у 2014 та 2015 р. ухвалила резолюції «Очевидне, грубе і невиправлене порушення Гельсінських принципів Російською Федерацією» та «Продовження очевидних, грубих і невиправлених порушень Російською Федерацією міжнародних норм і принципів ОБСЄ», в яких визначила дії Росії проти України як військову агресію. Парламентська асамблея Ради Європи 12 жовтня 2016 р. прийняла резолюцію 2133 р. щодо України, в якій визнала російську агресію і закликала Росію вивести війська з Донбасу. Однак, як свідчать події подальших шести років, Росія не виконує рішення ООН, де не існує інструментів до примусу виконання таких рішень країнами-агресорами<sup>4</sup>.*

Основними заходами щодо урегулювання мають бути налагодження ефективного державного управління – забезпечення безпеки населення, відновлення цілісності території, політичного, соціально-економічного й культурного порядку в державі та ефективного взаємовигідного міжнародного співробітництва, що ґрунтується на взаємній довірі й повазі. Іншого шляху не існує.

Прогнозувати можливість того, що після таких потрясінь і випробувань у міжнародні відносини повернуться традиційні підходи, зокрема повага та довіра до партнера, сповідування головних цінностей – пріоритету людського

<sup>4</sup>URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2017-05/separatyzm-c151c.pdf>.

життя і здоров'я, без яких не зберегти планету, яка перебуває на межі кліматичної катастрофи, неможливо. Реалії розвитку міжнародних відносин свідчать про те, що додаткове випробування пандемією Covid-19 міжнародна спільнота не пройшла. Вакцини закупили багаті країни, залишивши бідні виживати наодинці, що не дасть змоги швидко зупинити пандемію у глобальному масштабі.

Науковці та військові експерти різних країн переосмислюють безпекову ситуацію у глобальному масштабі. Обсяги цих досліджень суттєво зросли у так званий посткримський період (2014–2021 рр. – анексія Криму Росією та війна на сході України). Традиційним центром здійснення ґрунтовних наукових досліджень, результатами яких користуються у всіх міжнародних організаціях, зокрема і безпекових, крім вищезазначених Стокгольмського інституту проблем миру (SIPRI) та Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень (IISS – International Institute for strategic Studies), є Нідерландська академія безпеки (NDA – Netherlands Defence Academy).

У січні 2021 року професори цієї академії Ф. Осінга (F. Osinga) та Т. Свейс (T. Sweijs) презентували міністру оборони Нідерландів колективну монографію «Стимування у XXI столітті – висновки з теорії та практики» («Deterrence in 21st Century – Insights from Theory and Practice»). Результати цих досліджень використовує НАТО в процесі стимування Росії шляхом переорієнтації від покарання до заперечення<sup>5</sup>.

Головною проблемою колективного Заходу (США, НАТО та ЄС) у безпековому плані є реалізація політики тривалого стимування Росії від розв'язання активних військових дій проти України, що можуть бути початком Третьої світової війни.

Стимування (Deterrence) – це практика знеохочення або стимування когось у світовій політиці, як правило, національної держави) від небажаних дій, таких як збройний напад. Воно передбачає зусилля щодо зупинення або

---

<sup>5</sup>NL ARMS Netherlands Annual Review of Military Studies 2020 Deterrence in the 21st Century–Insights from Theory and Practice DOI. URL: <https://doi.org/10.1007/978-94-6265-419-8>.

запобігання дії, на відміну від пов'язаного з ним поняття «примусовість», що означає зусилля змусити когось щось виконати.

Політика тривалого стримування Росії має змінити орієнтацію від технології стримування шляхом покарання (такою була технологія «ядерного стримування») на технологію заперечення факту виникнення відкритої військової агресії або кібервійни.

Світ кардинально змінився і перетворився на такий, в якому ніхто нікому не вірить. Сьогодні довіра і зусилля, спрямовані на її реставрацію, мають бути найціннішою валютою в новому світі політичного хаосу.

## **2.2. Міжнародні військові конфлікти як силові варіанти врегулювання конфліктів у міжнародних відносинах**

У нових безпекових реаліях, коли людство озброєне новітньою зброєю, зростання кількості конфліктів, зокрема військових, є неминучим. Сьогодні глобальні військові витрати за обсягами суттєво перевищують ті, що здійснювались у пізні роки Холодної війни, навіть з урахуванням інфляції. Оскільки сучасні держави не склали зброю, можна припустити, що вони не стали більш цивілізованими або мирними, лише досі ефективно працював процес стримування. В цьому разі виникає та сама загроза, що і з ядерною зброєю: стримування може спрацювати, а може і не спрацювати [14].

Проблема стримування держав від небажаних дій, особливо військової агресії, знову стала основною темою безпекової політики США. В Європі Сполучені Штати Америки та їх союзники прагнуть стримати потенційну російську загрозу країнам Балтії, а також «сіру зону» (триваючі військові дії в Україні за межею великої війни). У Кореї Сполучені Штати та Республіка Корея працюють над тим, щоб стримати не лише відверте вторгнення, а й постійні північнокорейські

провокації. В інших країнах Азії Сполучені Штати Америки та їхні союзники мають справу з Китаєм та посяганнями «сірої зони» на території, що підлягають територіальним суперечкам. У світі загалом та в багатьох різних сферах США зараз стикаються з безпосередньою вимогою ефективного стримування, ніж будь-коли після закінчення Холодної війни [27].

На початок третього тисячоліття на планеті нараховується майже 200 армій загальною чисельністю близько 24–25 млн. осіб, що становить 0,4% від чисельності світового населення. Лише 20 країн світу не мають своїх армій, однак і в них є поліцейські або інші сили, що частково виконують військові функції.

Після падіння берлінської стіни ситуація на Європейському континенті кардинально змінилася. Варто зазначити, що в 2013 р. науковці та політична еліта Заходу вели активні дискусії щодо визнання військових витрат тягарем для економіки країни, мотивуючи можливість їхнього скорочення завершенням гонки озброєнь між Заходом та СРСР. Вищезазначене призвело до скорочення оборонних бюджетів у більшості європейських країн, зокрема членів Північноатлантичного альянсу (НАТО).

За рейтингом найсильніших армій світу, опублікованим у 2020 р. на вебсайті «Global Firepower», за 2019 р. цільні місця зайняли США, Росія, Китай, Індія та Японія. Останні місця у переліку мають Сьєрра-Леоне, Суринам, Сомалі, Ліберія і Бутан. На Європейському континенті найсильніші армії мають Франція, Великобританія та Італія, натомість найслабшими вважаються армії Словенії, Латвії й Естонії [20].

Не завжди країни, що сформували найсильніші армії, мають найбільші військові бюджети. Так, за даними нового звіту «The Military Balance 2019», до переліку 15 країн за 2018 р. із найбільшими оборонними бюджетами належать Саудівська Аравія, Бразилія, Австралія, Іран, Північна Корея, що не ввійшли до рейтингу найсильніших армій світу. Однак бюджети США, Китаю, Росії, Японії, Індії є значними за обсягами, що дає змогу цим країнам озброювати власні армії на

новому технологічному рівні. Ці дані також свідчать про те, що частина держав при значних обсягах військових витрат не досягає визначених цілей щодо підвищення військової сили своїх армій.

Ще тридцять років тому у розвинутих країнах світу були створені спеціальні наукові центри – Інститут досліджень міжнародних конфліктів (Гейдельберг, Німеччина), Товариство дослідників проблем миру та конфліктів (Гамбург, Німеччина), Центр дослідження миру та конфліктів (Копенгаген, Данія), Стокгольмський інститут дослідження проблем миру (Стокгольм, Швеція), Центр дослідження соціальних конфліктів (Нідерланди). У США цими питаннями займається Комітет військових досліджень при Міністерстві оборони США, до якого нещодавно долучився Центр нової американської безпеки, що відкрив Програму дослідження війн майбутнього. До досліджень військових конфліктів у названих інституціях долучаються науковці, політики, військові експерти різних країн світу.

Аналогічні дослідження здійснювалися і в Україні, де різке зменшення їхнього фінансування було обґрунтовано загрозою військового вторгнення та необхідністю витратити обмежені бюджетні ресурси на соціальні потреби населення. Внаслідок зменшення фінансування та зміни військової доктрини армія втратила свою обороноздатність [15].

Натомість російські дослідники та військові експерти активно працювали з метою зміни характеру майбутньої війни, зокрема чітко визначилися з так званими «гібридними» та проксі- війнами. Використовуючи теоретичні концепти, починаючи з 2011 р., Росія активно модернізувала свої збройні сили через нарощування військових витрат, що в 2012 р. становили більш як 90 млрд. дол. США, або 4,4% ВВП. Саме ці обставини дали можливість цій країні здійснити «гібридну» військову агресію проти України, анексувавши в 2014 р. Крим і частину Донецької та Луганської областей. Іншим прикладом може бути різке зростання військових витрат у США

після збройних конфліктів в Афганістані та Іраку, що спростило їм вихід з кризи «нової» економіки.

В умовах необхідності протистояння сьогоdnішнім конфліктам потрібно передусім розуміти їхню сутність та особливості вияву, що в підсумку дасть можливість сформулювати базові принципи побудови національної безпеки, визначити основні напрямки фінансування військових витрат у нових умовах технологічної та поведінкової революцій. Розглянемо основні поняття, що використовуються у спеціальній літературі та публікаціях у наукових журналах і звітах міжнародних аналітичних центрів, зокрема такі, як «військовий конфлікт».

Військовий конфлікт – це загальна назва будь-яких форм вирішення суперечності, коли використовується керована військова сила, що охоплює всі види збройного протистояння, має досягти певні політичні, економічні та соціальні цілі, призводячи не тільки до порушення прав і свобод, а й до реальної загрози життю населення.

Міжнародним військовим конфліктом є така форма вирішення суперечностей між державами, коли замість дипломатичних методів використовується керована військова сила, що охоплює всі види збройного протистояння, має досягти певні політичні, економічні та соціальні цілі, спричинюючи не тільки порушення прав і свобод, а й становлячи реальну загрозу життю населення.

Внутрішнім (громадянським) військовим конфліктом є громадянський конфлікт, при вирішенні якого замість демократичних методів боротьби за владу використовується керована військова сила, що охоплює всі види збройного протистояння, призводячи не тільки до порушення прав і свобод, а й до реальної загрози життю населення.

Нині усталеною тенденцією є одночасний перебіг двох конфліктів: міжнародного та громадянського. Це буває тоді, коли ослаблена внутрішнім військовим конфліктом держава є ареною міжнародного конфлікту, в якому беруть участь інші країни, маючи власні інтереси.

Сучасні безпекові реалії та збільшення кількості військових конфліктів призводять до зростання обсягів військових витрат в умовах «гібридних» війн, що відбуваються в епоху Четвертої технологічної революції. Діджиталізація та віртуалізація, створення кіберфізичних систем, робототехніки, інтернет-речей всього (Internet of Things) тощо докорінно змінюють поле протистояння, що не обмежується військовими діями на конкретній території, виходячи за рамки земної кулі в космос, а відбувається в інформаційному просторі на дипломатичному та економічному фронтах. Все це означає зміну обсягів військових витрат та їхньої структури, що вимагає нових підходів до прогнозування необхідних макроекономічних пропорцій. Ці завдання є різними для країн, що визначають за мету досягнення геополітичного лідерства, та тих держав, ціль яких – збереження територіальної цілісності та національного суверенітету.

Військовий конфлікт негативно впливає на економічне зростання. Ресурси, спрямовані на конфлікт, віддаляють розвиток. Конфлікт руйнує інфраструктуру, необхідну для господарської діяльності. А за відсутності безпеки у країні зусилля щодо її розвитку не можуть бути ефективними.

Силовий тиск є основним аргументом при вирішенні різних конфліктів: як політичних, економічних, такі соціальних. У світі багато регіонів охоплено так званими військовими локальними та регіональними проксі- конфліктами (proximity conflicts), в яких великі держави реалізують власні геополітичні й економічні інтереси, не беручи безпосередньої участі у військових протистояннях [4]. Вони використовують найманців, приватні збройні формування, які здійснюють військові операції на територіях інших держав.

Одним із прикладів таких приватних збройних формувань є створена в 2013 р. російська Приватна військова компанія Вагнера (ПВК Вагнера), що впродовж 2014–2020 рр. брала участь у збройних протистояннях на боці Росії на Донбасі, на боці Б. Асада у Сирії тощо.

У 2020 р. війна пройшла по Близькому Сходу, Північній і Центральній Африці. Загострилася ситуація в Центральній Азії. На межі конфлікту опинилися три ядерних держави: Індія, Китай і Пакистан. Гострі політичні конфлікти, що дестабілізують регіони, негативно впливають на основні макроекономічні показники країн, на території яких вони відбуваються.

Кількість людей, які в 2020 р. проживають у безпосередній близькості від збройних конфліктів, із 2007 р. зростає майже вдвічі. На Близькому Сході та в Північній Африці зараз кож- на п'ята людина живе в таких умовах. Кількість примусово переміщених осіб у світі також збільшилась за той самий період удвічі, перевищивши 70 млн. у 2017 р. Якщо сучасні тенденції триватимуть, то до кінця 2020 р. кількість дуже бідних людей, які живуть в економіках, постраждалих від «крихкості» та конфліктів, перевищить кількість бідних у всіх інших умовах разом [11].

Щорічно відстежуючи конфліктні ситуації в світі та аналізуючи їхні наслідки, експерти Стокгольмського міжнародного інституту дослідження миру (SIPRI) зазначають, що існуюча турбулентність у міжнародних відносинах не може гарантувати безпеку і в найближчій перспективі. Хоча зв'язок між «крихкістю» та конфліктом на сьогодні є загально- новизнаним, подібного консенсусу не існує щодо того, як цей зв'язок відтворюється на практиці [5, 6].

У розвинутих країнах також спостерігається «ерозія» інституту держави, оскільки вони не можуть вирішити проблеми чверті населення, яке живе в умовах бідності. Як підтверджують події за 2014–2020 рр., у найбагатших країнах світу загострилося соціальне протистояння, виникають нехарактерні для них події боротьби за владу, зростає популізм тощо [16].

«Ерозія» інституту держави – це неспроможність визна- них державних інститутів виконувати покладені на них функції управління державою щодо забезпечення економічного зрос- тання загалом і розподілу національного багатства на ко- ристь підвищення добробуту всього населення.



Особливої гостроти цей процес набуває у країнах, що розвиваються. Це колишні колоніальні країни Африки, що не стали успішними державами, в яких на фоні невирішених нагальних проблем населення, що залишається найбільш бідним на планеті, відбуваються військові конфлікти. У більшості багатих природними ресурсами країн Перської затоки також не створено успішних економік, що є основною з причин кривавих соціальних конфліктів, котрі відбуваються в процесі боротьби за владу на релігійному підґрунті.

Україна за роки незалежності також не стала успішною: не було збудовано ефективної економіки, не вирішено проблеми подолання нерівності доходів тощо. Населення країни різко зменшилося, оскільки у пошуках кращої долі за останні 15 років за кордон виїхало економічно активне населення. Такі основні соціальні сфери, як освіта, наука, охорона здоров'я, соціальний захист, знаходяться у занепаді, їхнє реформування практично не відбувається. Олігархічна модель економіки не має перспектив розвитку, а рівень корупції є одним із найвищих у світі. Все це призвело до значних за чисельністю протестів. Під час останнього влада застосувала зброю. Діючий на той час президент залишив країну. Цей момент слабкості влади використала Росія, розв'язавши військову агресію на сході та анексувавши Крим [17–18].

Найбільш руйнівні військові конфлікти виникають у державі (локальні) або ряді держав, пов'язаних спільними кордонами, релігійними та етнічними цінностями (регіональні), в яких уряди неспроможні будувати успішні економіки, задовольняти потреби широких верств населення. У таких державах внутрішні соціальні конфлікти перетворюються з мирної політичної боротьби за владу на боротьбу із застосуванням зброї. Міжнародними ці військові конфлікти стають у процесі залучення третіх сторін, як правило, найбільших держав, що визначають метою досягнення геополітичного лідерства та / або контролю за стратегічними ресурсами.

*Мирний протест проти президента Сирії Б. Асада, який сфальшував результати виборів на свою користь, переріс у повномасштабну громадянську війну. За його наказом було вбито 350 тис. осіб, через бомбові удари зруйновано міста, мільйони стали біженцями. У цей конфлікт втрутилися різні країни, кожна з яких мала власні політичні та економічні інтереси. До повстання більшість сирійців не влаштовувало безробіття, корупція і обмеженість політичної свободи. Ці процеси накопичувалися за тривалий період президентства Б. Асада, який із 2000 р. після смерті батька Х. Асада керував країною. Починаючи з березня 2011 р., у м. Дара відбулися демонстрації на підтримку демократії, що поширювалася у сусідніх країнах у період «арабської весни». Уряд Б. Асада застосував військову силу для припинення цих протестів, що стало вирішальним моментом їхнього поширення в країні. Демонстранти висунули політичні вимоги щодо відставки президента. Насильство з боку влади стрімко наростало. У країні розпочалася громадянська війна. Сирійський центр моніторингу за дотриманням прав людини (SOHR), що знаходиться у Великобританії, за станом на березень 2018 р. зафіксував смерть 353 900 осіб, з яких 106 тис. – цивільне населення. Участь різних країн у цьому збройному конфлікті ускладнює пошук шляхів його вирішення і перешкоджає встановленню миру. Підтримку уряду надають Росія та Іран, а США, Туреччина і Саудівська Аравія перебувають на стороні повстанців<sup>6</sup>.*

Починаючи з Другої світової війни, збройні конфлікти та війни на планеті не припиняються. Більш як 18 років (з жовтня 2001 р.) триває протистояння в Афганістані, де загинуло більш як 100 тис. осіб (за статистикою лише з 2009 р.). Конфлікти в Ємені, внаслідок яких загинуло більш як 100 тис. осіб, громадянська війна в Лівії, що триває 9 років, конфлікт у Перській затоці (США і Ізраїль, з одного боку, та Іран – з іншого), Холодна війна між США і КНДР, ескалація прикордонного конфлікту між Індією та Пакистаном, Азербайджаном і Вірменією, окупація Росією Криму та майже шестирічна війна на сході України, в ході якої втрачено більш як 13 тис. життів [19], є свідченням зростаючої геополітичної напруги в глобальному просторі.

Регіональні потрясіння, спричинені конфліктами, значно знизили зростання ВВП в Анголі, Китаї, Кувейті, Мавританії, Саудівській Аравії, Судані та Танзанії від 3% до 7%. Натомість для держав, на території яких ці конфлікти відбувалися, втрати

<sup>6</sup>URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-43455347>.

були настільки значними, що це визначило межу існування країн і фізичного знищення зuboжілого населення.

Регіональна нестабільність не обмежується певним регіоном або частиною світу, про що свідчать тривалі конфлікти в Сирії, Іраку та Ємені, напруженість на Корейському півострові через північнокорейську програму балістичних ракет, через які напруга між Росією, США та країнами Європи зростає.

На економіку розташованих у кризових зонах країн, навіть якщо вони не зазнають військових дій на своїй території, негативно впливає зростання військових витрат, що витісняє капітальні інвестиції. Загальні втрати ВВП (loss of GDP), спричинені конфліктами, в середньому на рік становили 1,18%, або 11,996 трлн. дол., що приблизно дорівнює двом третинам ВВП США в 2016 р. За даними Світового банку, загальні збитки від локальних і регіональних конфліктів за тридцять років у розмірі 298,127 трлн. дол. майже вчетверо перевищили глобальний ВВП у 2016 р. за поточними цінами у доларах США.

Перетворення біполярного світу в XXI ст. у багатополюсну систему супроводжується нарощуванням загроз військового характеру та зростанням кількості як міждержавних, так і внутрішніх збройних конфліктів. Як правило, тривалі збройні конфлікти, міждержавні або громадянські супроводжуються нарощуванням військових витрат. Однак їхні темпи залежать передусім від стану збройних сил на момент початку конфлікту.

Збройні конфлікти негативно впливають на такі макроекономічні показники держави, як ВВП на душу населення, прямі іноземні інвестиції, державний борг і курс валют. Негативна динаміка цих показників спостерігається для всіх видів збройних конфліктів: довготривалих, короткотривалих, міждержавних, громадянських. Відновлення економіки в довготривалих конфліктах спостерігається впродовж двох років, навіть за умови їхнього продовження. При короткотривалих конфліктах це відновлення відбувається набагато швидше або його не спостерігається взагалі.

Суттєві втрати та погіршення макроекономічних показників фіксувалися і в країнах, які мали спільні кордони з тими

державами, де відбувалися військові дії. До них припинявся потік прямих іноземних інвестицій, починалася неконтрольована міграція біженців з усіма негативними наслідками. Ці країни починали нарощувати військові витрати, підвищувати власну обороноспроможність. Найбільші втрати ВВП зафіксовано у країнах Африки, Азії та Близького Сходу.

Промова президента Росії В. Путіна на Мюнхенській безпековій конференції в 2007 р. засвідчила про небажання приймати існуючий світовий порядок. Загострення соціально-економічних проблем у Росії стало поштовхом для формування небезпечної зовнішньої політики відносно сусідніх держав. При цьому Росія обрала конфронтаційну модель розвитку ситуації, в межах якої використовуються всі засоби «гібридної війни».

Ще у березні-липні 1992 р., коли між військами Молдови та незнаного Придністров'я виникло збройне протистояння, на вирішення конфлікту вплинула активна участь регулярних підрозділів 14-ї армії Збройних сил Росії. Конфлікт досі вважається «замороженим», а статус Придністров'я залишається незваним світовою спільнотою.

У 2008 р. відбулося пряме сухопутне вторгнення на територію Грузії російської армії, танкові бригади якої вийшли за межі незнаного утворення Південної Осетії, вклинившись до Кодорської ущелини. Росія бомбардувала грузинські міста, військові бази й об'єкти цивільної інфраструктури, а також задіяла свої військово-морські сили. Наслідки таких дій – окупація Росією Південної Осетії, нав'язування Грузії так званого «плану Саркозі», а потім 26 серпня 2008 р. одностороннє визнання незалежності її двох автономних утворень – Південної Осетії та Абхазії.

На той час міжнародні організації та провідні країни світу не вжили відповідних дій щодо стримування агресора, що дало змогу Росії в 2014 р. продовжити свою політику відновлення «великої імперії» в Україні, яка визначилася з європейським вектором розвитку і бажанням вступу до НАТО, що є неприйнятним для держави-загарбника.

Досвід «гібридних війн» маємо в Югославії, Іраку, Афганістані, Сирії, Лівії, Грузії та Україні. «Гібридну війну» в загальних рисах можна визначити як сукупність заздалегідь підготовлених та оперативно реалізованих дій військового, дипломатичного, економічного, інформаційного характеру, спрямованих на досягнення стратегічних цілей країни-агресора. Її основне значення полягає у підпорядкуванні інтересів однієї держави іншій в умовах збереження політичного устрою країни-жертви [28].

«Гібридна війна» – це асиметрична війна, що передбачає паралельне використання з класичними політичними і воєнними невоєнних методів та інструментів, таких як інформація, економіка, соціологія, культура тощо, для досягнення цілей країни-агресора.

«Гібридні війни» передбачають використання приватних військових угруповань – бойовиків, груп місцевого населення, зв'язок з якими країна-агресор може підтверджувати або заперечувати.

Використання приватних військових організацій дає змогу країнам вести військові дії «чужими руками». Такі війни отримали назву «проксі війни» («Proxy war»).

Особливостями сучасних «гібридних» і проксівоєн є відсутність чітких часових меж. Ці війни, як правило, є неоголошеними, вони супроводжуються посиленням як внутрішньодержавної, так і міждержавної міграції, наслідків якої зазнають не тільки країни, що мають спільні кордони, а й ті, території яких розміщені на інших континентах.

За даними ООН, більша частина вимушених мігрантів до ЄС, що в 2015 р. пережив глибоку «міграційну кризу», фіксується з таких країн: Сирія, Афганістан, Південний Судан, Судан, Центральноафриканська Республіка, Сомалі, М'янма, Еритрея, Демократична Республіка Конго<sup>7</sup>. У цих країнах присутні військові конфлікти, але найбільше мігрантів прибуває з Сирії, де існує реально висока загроза життю населення.

---

<sup>7</sup>Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики. URL: <https://cedos.org.ua/researches/mihratsiina-kryza-v-yes-statystyka-ta-analiz-polityky/>.

В умовах зростання геополітичної напруги, збільшення конфліктних зон і зміни характеру сьгоднішніх конфліктів та воєн: захищати геополітичні й геоекономічні інтереси держави можливо лише за наявності сильної, боєздатної армії із сучасним озброєнням, дієвості навченого й екіпірованого персоналу, а також потужного військово-промислового комплексу, що забезпечує армію необхідним.

Цифровізація глобального простору сприяла появі у сфері міжнародних відносин терміна «інформаційна війна». Установленою практикою стало широке використання недостовірної або спотвореної інформації щодо країни-контрагента та її дій. Прикладом цього є Росія, яка тривалий час веде інформаційну війну з країнами Заходу за відновлення свого геополітичного лідерства на територіях колишніх союзних республік СРСР.

Особливістю ситуації є те, що ці процеси відбуваються у глобальному інформаційному просторі при одночасному перебігу поведінкової та технологічної революції. Остання зумовлює кардинальні зміни у технологіях військових і терористичних дій, які демонструються опонентами на полях боїв. Прикладом таких дій було загострення відносин між Туреччиною та Росією у березні 2020 р., коли ці країни були учасниками проксівійни в Сирії.

Застосування у війні російських протиракетних комплексів і літаків дало можливість режиму Б. Асада за короткотривалий період взяти під контроль майже всю територію країни. Російська авіація здійснювала бомбардування міст, спричиняючи нові хвилі біженців. Це стало стратегічною поразкою для США та країни Європи, які відмовилися підтримувати опозиційні сили, особливо небезпечною для Туреччини, на території якої на той момент налічувалося більш як 3,8 млн. сирійських біженців. У відповідь Туреччина здійснила військову операцію з використанням безпілотних літальних апаратів, що призвело до суттєвих втрат російського військового контингенту як у живій силі, так і у військовій техніці<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Турция-Россия-Сирия: с чего все началось и чем закончится. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2020/03/02/kolonka/osman-pashaev/mir/turciya-rossiya-siriya-chego-vse-nachalos-i-chem-vse-zakonchitsya>.

Сучасна війна – це боротьба за когнітивний і комунікативний контроль населення країни-жертви «гібридної» агресії, за свідомість людей, їхні емоції, мислення, розум і відповідно провокування потрібної для агресора поведінки. Така війна відбулась у Криму в 2014 р., населення якого через російські засоби масової інформації було залякано «бандерівцями», які, за версією цих ЗМІ, здобули владу в Києві шляхом державного перевороту. Завдяки маніпуляціям громадською свідомістю Росії вдалося провести незаконний референдум і анексувати Крим.

Отже, сучасна війна – це боротьба за домінування потрібних агресору уявлень про світ і події в соціальному й індивідуальному вимірах з одночасним руйнуванням протилежних, «ворожих» думок. Завдяки таким новітнім цифровим технологіям когнітивна територія війни стає глобальною [29].

### **2.3. Міжнародні торговельні війни та новий економічний егоїзм як додаткові фактори «крихкості» геополітичного простору**

Більшість сучасних політологів, економістів, воєнних експертів вважає, що зіткнення між країнами набуватимуть характеру торговельних і економічних воєн загалом. Головною метою глобальних гравців є економічне панування, можливість домінування у сферах виробництва і торгівлі, що в умовах цифрової епохи відбувається і в кіберпросторі.

Міжнародна економічна або торговельна війна – це сукупність ворожих дій країни-агресора, спрямованих проти економічної системи країни-жертви з метою захоплення її ринків (наступальна торговельна війна), або сукупність превентивних дій останньої для запобігання торговельній «окупації» національної економіки агресором (оборонна торговельна війна).

До таких дій належать мита, тарифи, санкції й ембарго, тобто торговельна ізоляція, що може тривати не одне

десятиліття, як у разі з економічною блокадою Ірану і Куби з боку держав Заходу.

Торговельна війна є крайньою стадією невирішених проблем, що виникають між країнами в умовах суперечливої ситуації при торговельному обміні або односторонніх вигодах при експорті або імпорті. Останнім часом суперечливі торговельні ситуації щораз частіше починають вирішуватися за допомогою силових методів, що підвищує нестабільність міжнародних економічних відносин загалом.

Історія світової торгівлі свідчить, що торговельні війни у гострій прихованій фазах є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин. Міжнародна торгівля з давніх часів не лише використовувалася для обміну товарами та послугами між країнами, а й була здебільшого засобом політичного й економічного тиску однієї або групи країн на країну-конкурента.

Історія міжнародної торгівлі – це історія торговельних воєн, коли за отримання преференцій у торговій сфері держави застосовували навіть військову силу. Таке відбувається тоді, коли одна держава вважає економічну політику іншої дискримінаційною для себе і у відповідь застосовує воєнні та невоєнні заходи з метою отримання доступу на ринки товарів і послуг цієї країни з вигодою для себе [22]. Екскурс в історію торговельних воєн є засобом для з'ясування можливих наслідків для країн-учасників сучасних воєнних дій.

Так, у середині 1800-х рр. між Британською та Китайською імперіями відбулися дві «опіумні» війни. Перша війна за ринок наркотиків між цими імперіями відбулася в 1839–1843 рр. Причиною війни був торговельний перекис балансу на користь Китаю. У той час європейці закуповували в Китаї ексклюзивні товари – шовк і фарфор, але не могли запропонувати нічого натомість. Щоб виправити перекис у торговому балансі, Великобританія налагодила на території Індії виробництво опіуму і наповнила ним ринок Китаю. Спроби Китаю боротися з ввезенням наркотику призвели до військової інтервенції з боку європейців.



Закриття у 1839 р. Китаєм цього ринку для британських та індійських контрабандистів призвело до оголошення Британією війни Імперії Цин у 1840 р. У цій війні Британія за підтримки США перемогла, нав'язавши Імперії Цин Нанкінський договір, за яким Китай виплатив значну суму контрибуції, віддав острів Гонконг і відкрив англійцям порти для торгівлі. В підсумку відбулося суттєве ослаблення Китаю, вибухове поширення наркоманії, деградація та масове вимирання населення.

Друга «опіумна» війна відбулася у 1857 – 1860 рр. Англія зажадала доступ до річкових портів Китаю. У результаті 24–25 жовтня 1860 р. були підписані Пекінські договори, за якими Імперія Цин виплатила велику контрибуцію, відкрила для іноземної торгівлі річковий порт Тяньцзинь, дозволила використовувати китайців як рабів у колоніях Великобританії та Франції.

Третя міжнародна торговельна війна розпочалася після прийняття США в 1930 р. Закону Смута-Хоулі про тариф. За цим законом довгим актом підвищувалися ставки мита на більш ніж 20 тис. імпортованих товарів. Проти цього виступили 1028 відомих американських економістів, проте президент Г. Гувер підписав його. В результаті реакцією інших держав було підвищення мита на американські товари, що призвело до різкого зниження торговельного обороту між США та європейськими країнами й остаточно підштовхнуло американську економіку до Великої депресії. За дії ухваленого закону США загадом планували захистити американських виробників, створити нові робочі місця, щоб вийти з депресії, але отримали жорстку торговельну війну з Канадою, Великобританією, країнами Європи. У підсумку в 1933 р. експорт США зменшився – на 61% з 5,4 до 2,1 млрд. дол., що призвело до рекордного зменшення ВВП країни.

Четверта міжнародна торговельна війна, що відбулася у період Холодної війни, отримала назву «курячі війни». Після Другої світової війни у США було запроваджено інтенсивне птахівництво, що посприяло зниженню цін. Курятина, що на

міжнародному рівні асоціювалася з достатком, у США стає основним продуктом харчування. До початку 1960-х рр., курятина й інші продукти птахівництва були непомірно дорогими в Європі, залишаючись делікатесом. З імпортом недорогих курячих стегон із США ціни на курятину швидко і різко знизились у всій Європі, докорінно вплинувши на споживання європейської продукції. Американська курятина перевищила за обсягом майже половину імпортованої на європейський ринок продукції птахівництва. Цей імпорт суттєво ослабив позиції європейських виробників.

Згодом голландці звинуватили США в демпінгу курятини за цінами, нижчими від собівартості виробництва. Уряд Франції заборонив американську курятину, висловивши побоювання, що застосовані у виробництві м'яса гормони росту можуть негативно впливати на організм людини. Асоціація фермерів Німеччини звинуватила США у відгодівлі курей кормами з чужорідними нехарчовими компонентами з вмістом важких металів, до яких належать і миш'як. У відповідь на мита, накладені Францією, Західною Німеччиною на м'ясо птиці американського виробництва, США в 1963 р. наклали 25% мито на картопляний крохмаль, декстрин, брендї та легкі вантажівки.

П'ята торговельна війна отримала назву «макаронна війна» Президент США Р. Рейган на введення Європою санкцій проти ввезення американських цитрусових ініціював відповідні обмеження на імпорт макаронів з європейських країн. Європейці відповідно ввели додаткове мито на лимони і волоські горіхи, експортовані зі США.

Шоста торговельна війна, або «бананова війна», була довготривалою. У 1993 р. Євросоюз істотно підвищив мито на імпорт бананів із країн Латинської Америки в Європу. Власниками бананових плантацій виявилися компанії зі США, які подали в СОТ вісім претензій з цього приводу. Розгляд цього торговельного конфлікту тривав майже 20 років і завершився тільки в 2012 р.

Однією з наймасштабніших торговельних війн сучасності вважають торговельну війну між США та Китаєм у 2017–2019 рр. Офіційною причиною цього економічного конфлікту є зовнішньоторговельний дефіцит: за підсумками 2017 р., експорт китайської продукції в США досяг 505,5 млрд. дол., натомість обсяг постачання в Китай американських товарів становив 130,4 млрд. дол., тобто дефіцит дорівнював 375,2 млрд. дол., збільшившись на 28,2 млрд. дол. порівняно з попереднім роком. США довелося закуповувати велику кількість продукції у свого безпосередньо конкурента і відповідно стимулювати його економіку і підвищувати рівень зайнятості населення<sup>9</sup>. Китайська економіка здобула першість у світі за ВВП, розрахованим за паритетом купівельної спроможності, тобто з поправкою на рівень поточних цін в економіці країни. І є другою за абсолютною величиною ВВП: 14,4 трлн. дол., за підсумками 2019 р., проти 21 трлн. дол., у США. При цьому вона продовжує бурхливо розвиватися, випереджаючи темпи світового ВВП: 6,1% проти 2,9%, за підсумками 2019 р. У 2020 р. економіка Китаю, незважаючи на пандемію коронавірусу, була єдиною, що зросла на 2,3%<sup>10</sup>.

Однак не тільки торговельні суперечки є причиною торговельної війни між США та Китаєм. Основною причиною є зростання геополітичного впливу Китаю на міжнародній арені. Китай сьогодні є провідним глобальним гравцем, який присутній скрізь: в Аргентині будує атомну електростанцію, в Нікарагуа та Таїланді – канали, формує євразійський континентальний «шовковий» шлях, нарощує присутність в Африці.

Все це підриває гегемонію США. Відповідно протистояння цих двох найбільших економік світу має стратегічний характер: це битва за технологічне домінування, геополітичне,

<sup>9</sup>Что такое торговые войны и как они влияют на инвесторов? URL: <https://journal.tinkoff.ru/ask/trade-wars/>.

<sup>10</sup> Економіка Китаю зросла у 2020 році попри пандемію covid19. URL: <https://www.dw.com/uk/ekonomika-kytaiu-zroslo-v-2020-rotsi-popry-pandemiiu-covid-19/a-56259289>.

культурне, ідеологічне суперництво, оскільки комуністичний режим Китаю не сприймає ліберальні порядки країн Заходу.

Світова організація торгівлі (СОТ) сьогодні не має інструментів впливу на тільки на США та Китай, а й на інші країни, торговельні суперечки між якими в останні роки набувають рис торговельних воєн.

Залежно від рівня міжнародних економічних відносин між країнами, суперечливі моменти у двосторонній торгівлі варто вирішувати за допомогою консультацій і перемовин. Останнім часом паралельно з торговельною війною ведуться інформаційні, а також кібернетичні війни, що завдають суттєвої шкоди виробництву, процесам обміну та розрахунків. Якщо вчасно не вирішити конфлікти на цих рівнях, існує загроза переростання торговельної війни у класичну, силову війну із застосуванням зброї.

Загалом основними причинами існування торговельних воєн є такі:

1) нерівномірність економічного розвитку країн світу, зростання поляризації багатства та бідності у світовій економіці, що зумовлюють поглиблення економічних суперечностей між розвинутими державами, які отримують можливості використовувати переваги технологій Четвертої промислової революції для виробництва висококонкурентних товарів і послуг, та країнами, що розвиваються. В процесі реалізації міжнародних економічних відносин бідніші країни залишаються наодинці із розвинутими, які вміло реалізують власні економічні інтереси через використання своїх переваг у міжнародній торгівлі [23];

2) загострення боротьби США та країн Заходу з Китаєм і Росією, битва за технологічне домінування, геополітичне, культурне, ідеологічне суперництво, що відбувається передусім, на міжнародних ринках товарів та послуг;

3) «економізація» міжнародних економічних відносин, коли економічна складова зовнішніх політик країн превалює

над політикою, ідеологією, культурою, духовними процесами, а за певних умов перетворюється в механізм силового тиску на іншу державу;

4) гегемонія долара у міжнародних резервах і розрахунках, що є основною причиною торговельного дисбалансу, та глобальний характер ланцюгів поставок і створення вартості;

5) суперечність між об'єктивною необхідністю розвитку міжнародного поділу праці та намаганням олігархії (світової, регіональної, національної) присвоювати його результати;

6) вияв економічного егоїзму, що не сприяє пошуку компромісів у міжнародних економічних відносинах;

7) віртуалізація та діджиталізація економіки, що відіграла основну роль у становленні цифрової торгівлі, зокрема глобальних цифрових платформ;

8) недостатня фахова підготовка фахівців з економічної дипломатії, здатних оцінювати наслідки торговельних війн.

За таких умов головним завданням країни є утримання економічних позицій, у тому числі за використання людських, сировинно-матеріальних, енергетичних та інших ресурсів решти держав, що дає можливість вести ефективну оборонну торговельну війну. Характеристика форм торговельних війн подана у табл. 1.

Досвід ведення торговельної війни між США та Китаєм у 2017–2019 рр. свідчить, що минулі епохи повертаються на нових економічних умовах. Розпочав торговельну війну з Китаєм Д. Трамп – сорок п'ятий президент США, якому належить вислів, що привертає увагу, виголошений у березні 2018 р.: «Торговельні війни – це добре. Їх легко виграти». Однак виграти ці війни не зовсім просто. У МВФ підрахували, що через цю торговельну війну світова економіка могла в 2020 р. втратити близько 700 млрд. дол. – суму, еквівалентну ВВП Швейцарії.

Таблиця 2.1

**Характеристика форм торговельних війн [22]**

<b>Форма</b>	<b>Характеристика</b>
Отримання доступу на ринки країни-конкурента	Використання силових методів, зокрема застосування військової агресії для забезпечення миру на умовах країни-агресора, зокрема доступ до ринків
Політичний тиск	Застосування торговельних та економічних інструментів для завдання шкоди економіці країни та після її послаблення вирішення політичних цілей
Кредитування	Надання кредиту під зобов'язання закупівлі товарів, що створює економічну залежність і позбавляє конкурентних ризиків кредитора
Девальвація валюти	Посилення зарубіжної валюти для заохочення експорту
Субсидування	Приховане дотування експорту, податкові пільги, пільгові умови страхування та позики за ставкою, нижчою від ринкової
Тарифна політика	Маніпуляція імпортними й експортними тарифами

Впродовж цих двох років ці найбільші економіки світу щоразу обмінювалися торговельними санкціями у вигляді штрафних мит на десятки мільярдів доларів. Президент США Д. Трамп вважав, що Китай порушує правила конкуренції, що, на його думку, призводить до збитків американських підприємств. Особливі претензії висловлювались китайським торговельним партнерам щодо недотримання прав на інтелектуальну власність, оскільки багато товарів було скопійовано з оригіналів без повідомлення про це власників патентів і корисних моделей. І лише у грудні 2019 р. ухвалено спільне рішення щодо поступового зменшення митної вартості товарів на десятки мільярдів доларів, що сприяло поступовому поживавленню торгівлі. Зокрема, досягнуто згоди Китаю щодо збільшення закупівель американської сільськогосподарської продукції, що було вимогою президента США Д. Трампа [2].

Сучасний розвиток глобалізації характеризується новими трендами, серед яких варто виокремити відродження економічного націоналізму як основної складової для побудови національних політик держав. Для досягнення таких результатів, як економічна безпека, сталий економічний розвиток на інноваційній основі, необхідно чітко визначити національні економічні інтереси.

*Торговельна війна між США та Китаєм розпочалася на початку 2018 р., коли Сполучені Штати Америки оголосили нові мита: спочатку на імпорт сталі та алюмінію з усіх держав світу, а потім на окремі категорії китайської продукції, що імпортується у країну. Впродовж 2018 р. США тричі підвищували мита до 25% на товари з Китаю від галантереї інших виробів до залізничного обладнання. У відповідь Китай накладав від 5% до 25% митних зборів на експорт США. За розрахунками фахівців, загальна вартість китайського імпорту, проти якого США запровадили мита, становить 250 млрд. дол. на рік. Ця торговельна війна в 2018 р. негативно вплинула на світові фондові індекси. Зокрема, китайські компанії зазнали збитків приблизно на 2,4 трлн. дол., суттєвими були також втрати американських компаній «Apple», «Ford» та інших. Китай вперше за останні 28 років продемонстрував найнижчий рівень економічного зростання. Такі значні негативні наслідки для двох країн змусили їх у грудні 2018 – березні 2019 р. припинити торговельну війну та розпочати переговори. Однак домовленості не були досягнуті й взаємні обмеження продовжилися. Спробу завершити торговельну війну зроблено у жовтні 2019 р., коли країни нарешті домовилися тимчасово не запроваджувати мита<sup>11</sup>.*

**Міжнародний економічний егоїзм** – це вираження гіпертрофованих економічних інтересів країни, яка ставить їх вище за інтереси держав – учасників міжнародних економічних відносин. Антиподам економічного егоїзму є альтруїзм – здатність безкорисливо жертвувати власними інтересами для інших, що у міжнародних економічних відносинах використовується за особливих обставин.

Пріоритетність національних економічних інтересів у процесі створення системи економічної безпеки країни не викликає сумнівів. Однак реалізувати національні економічні інтереси у глобальному просторі доволі складно. Цене неможливо

<sup>11</sup>URL: <https://hromadske.ua/posts/torgovelnu-vijnu-mizh-ssha-ta-kitayem-mozhut-zakinchiti-u-2020-roci>.

здійснити також за відсутності відповідної політики держави, політики економічного націоналізму.

*Для пояснення терміна «капіталізм», у дослідницькій платформі «Ресурси капіталізму» Університету Клемсона з вивчення капіталізму застосовується поняття «особистий інтерес». Стверджується, що будь-яка успішна економічна система має враховувати законне прагнення індивіда до сповідування особистих інтересів, які фактично визначають його мотиви та відповідні реакції. Отже, криза капіталізму – це нездатність наявної системи задовольняти особисті інтереси, де виявляється конфлікт суспільного та особистого інтересу. З одного боку, вирішення цього питання за допомогою протестних акцій (як наприклад, виступи «жовтих жилетів» у Франції) свідчить, що капіталістична система може реагувати на запити суспільства, хоча й із запізненням, а з іншого – очевидним є те, що автоматичного забезпечення інтересів індивідуума без масштабних акцій спротиву системі досягти не вдається. Економічні моделі, побудовані на прораховуванні дій «економічної людини», неспроможні ні передбачити кризи у відносинах «капіталістична система – людина», ні прорахувати адекватні дії, щоб запобігти їй<sup>12</sup>.*

Поняття «економічний націоналізм» досліджували доволі давно, однак більшість міжнародних політиків, як і науковців, вважала його перепоною на шляху формування глобального ринку, на якому конкуренція дає змогу виробляти найкращі товари за справедливими цінами. Однак сучасна економічна політика США, зосереджена на підтримці власного виробника через запровадження протекціоністських і стимулюючих заходів, зокрема спрямована на зменшення зовнішнього боргу держави, повернення розміщених за кордоном робочих місць, розбудову інфраструктури, суперечить правилам Світової організації торгівлі (СОТ) щодо вільної торгівлі та конкуренції.

Варто зазначити, що така політика США гостро критикується в країнах ЄС та Азії, оскільки вона призвела до торговельної війни з Китаєм, що стала свідченням повернення до економічного націоналізму серед глобальних гравців. Це відповідно підтверджує зародження нового тренда у міжнародних економічних відносинах.

<sup>12</sup> Панченко В., Резнікова Н. Природа економічного егоїзму. URL: <https://m.tyzhden.ua/publication/244813>.



Тільки в останні роки ставлення до цього явища змінюється і в Україні. За методологією економічного націоналізму, «...держава є основним агентом нації, а також носієм її інтересів та джерелом способів їхньої реалізації».

Економічний націоналізм також називають неомеркантилізмом, методами якого є стимулювання експорту, зменшення імпорту, контроль за рухом капіталу, валютне регулювання. Найскладнішим завданням при реалізації такої політики є формування глобальних ланцюгів створення вартості. Однак є багато практик, коли іноземний капітал і глобалізація пришвидшили у країні національний економічний розвиток. Такий успішний досвід має Малайзія, що стала світовим лідером мікроелектроніки, будучи аграрною країною.

Уряди інших країн почали створювати нові тарифні та нетарифні бар'єри для іноземних компаній. Протекціонізм матиме негативний економічний вплив на українських експортерів. Підвищення вимог до імпортованої продукції та ухвалення нових законодавчих актів змусить вітчизняні суб'єкти господарювання диверсифікувати експорт, створювати торгові компанії та власні виробничі підприємства в ЄС, Китаї, США, що дасть змогу зменшити ризики вияву проти України інструментів торговельної війни.

На початок квітня 2021 р. з одинадцяти двосторонніх торговельних суперечок у СОТ країн пострадянського простору тільки три були вирішені. У всіх суперечках Україна бере участь у ролі основної сторони. За кількістю торговельних суперечок у СОТ, в яких беруть участь країни пострадянського простору, лідують Росія (8 – позивач, 9 – відповідач, 89 – третя сторона), Україна (9 – позивач, 4 – відповідач, 50 – третя сторона) і Казахстан (1 – відповідач, 35 – третя сторона)<sup>13</sup>. Такий результат не викликає оптимізму, однак свідчить про те, що торговельні суперечки не варто доводити до стадії конфліктів і торговельних воєн, що тільки

<sup>13</sup>Мониторинг актуальных событий в области международной торговли. 2021. № 67 (20 апр.) URL: <https://www.vavt-imef.ru/analytics/monitoring/monitoring-of-current-events-in-the-field-of-international-trade-no-67/>.

посилюють значну нестабільність у міжнародних економічних відносинах та «крихкість» геополітичного простору.

## Контрольні питання

1. На яких принципах сформовано існуючий світогосподарський порядок.
2. З якими подіями пов'язані кардинальні зміни існуючого світопорядку після 2007 р.?
3. Що таке держави, що не відбулись або «фейкові» держави. Їх основні характеристики.
4. Розкрийте сутність та особливості вияву сучасних міжнародних конфліктів.
5. Дайте визначення поняття «торговельна війна» та охарактеризуйте її основні інструменти.
6. Охарактеризуйте основні причини існування торговельних воєн. Наведіть приклади.
7. Дайте характеристику основних форм торговельних воєн.

## Література:

1. Горбулін В. Криза довіри: у пошуках нового фундаменту стійких альянсів. ZN, UA. 2018. Вип. № 10 (17–23 берез.) URL: [https://zn.ua/ukr/internal/kryza-doviri-u-poshukah-novogo-fundamentu-stiykih-alyansiv-272302\\_.html](https://zn.ua/ukr/internal/kryza-doviri-u-poshukah-novogo-fundamentu-stiykih-alyansiv-272302_.html).

2. Вінокур Я. Кінець торговельної війни: США та Кітай погодили скасування мит. URL: <https://hromadske.ua/posts/kynec-torgovelnoyi-vijni-ssha-ta-kitaj-pogodili-skasuvannya-mit> (Last accessed: 12.03.2020).

3. Маллі Р. 10 конфліктів, за якими потрібно стежити у 2019 році. Ч. 1. URL: <https://ua.112.ua/mnenie/desiat-konfliktiv-za-iakymy-potribno-stezhyty-v-2019-rotsi-chastyna-1-475681.html> (Last accessed: 12.03.2020).

4. Сохацький О. Proxu Wars як поле демонстрації військових інновацій у боротьбі за геополітичне лідерство у сучасних

економічних відносинах. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід: тези доп. XXIII Міжнар. наук.-практ. конф. молод. учен. та студ. (м. Тернопіль, 1–2 квіт. 2020 р.). С. 31–33.

5. *Топ-10 вооруженных конфликтов в 2020 году*. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2020/02/14/infografika/mir/top-10-vooruzhennykh-konfliktov-2020-godu> (дата звернення: 27. 12. 2020).

6. «Турбулентность международных отношений»: чем может быть обусловлен рекордный рост мировых военных расходов. URL: <https://russian.rt.com/world/article/741176-voennye-rashody-mir-reiting-stran> (дата звернення: 27. 012. 2020).

7. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Эксмо. 2016. К. 1. 208 с.

8. Corral P., Irwin A., Krishnan N., Mahler D. G., Vishwanath T. *Fragility and Conflict: On the Front Lines of the Fight against Poverty*. Washington, DC : World Bank, 2020. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33324>. License: CC BY 3.0 IGO (дата звернення: 23.12.2020 р.).

9. *Fragile States and Conflict*, Deputy President of the International Crisis Group, to Institut Royal Supérieur de Défense. Brussels, 2010.

10. Як Туреччина і Європа посварилися через одне маленьке судно. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-53789925>. (дата звернення: 26.12.2020 р.).

11. Ентоні Я. Ерозія легітимності держав. Щорічник SIPRI. 2015 р. № 1. С. 31–34. URL: <https://www.sipri.org/sites/default/files/UKRYB2015.pdf>.

12. Тараненко Г. Г. Роль міжнародних організацій у врегулюванні конфліктів. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/2250/1/2133.pdf> (дата звернення: 26.12.2020 р.).

13. Використання міжнародних форматів для врегулювання сепаратистських конфліктів. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2017-05/separatyzm-c151c.pdf> (дата звернення: 26.12.2020 р.).

14. *Conflict Barometer: число «войн» снизилось, «ограниченных войн» возросло.* 2019. 1 марта URL: <https://eadaily.com/ru/news/2019/03/01/conflict-barometer-chislo-voyn-snizilos-ogranichennyh-voyn-vozroslo> (дата звернення: 10.02.2020 р.).

15. Сірій С. Сутність понять «локальна війна» і «воєнний конфлікт» та їхня типологія. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/9605/11-Sirui.pdf?sequence=1> (дата звернення: 10.02.2020 р.).

16. *World military expenditure grows to \$1.8 trillion in 2018.* URL: <https://www.sipri.org/media/press-release/2019/world-military-expenditure-grows-18-trillion-2018> (дата звернення: 02.02.2020 р.).

17. Фазал Т., Поуст П. Война не закончилась. Россия в глобальной политике. 2020. № 2 (март-апр.). URL: <https://globalaffairs.ru/articles/vojna-ne-zakonchilas/> (дата звернення: 26.12.2020 р.).

18. Abu-Ghunmi D., Corbet S., Larkin C. An international analysis of the economic cost for countries located in crisis zones. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.101090> (дата звернення: 07.01.2021 р.).

19. Горбулін В. Світова гібридна війна: український фронт / за заг. ред. В. П. Горбуліна: моногр. Київ : НІСД, 2017. 496 с.

20. Манойло А. В. Гибридные войны и цветные революции в мировой политике. *Право и политика.* 2015. № 7. С. 918–929. URL: [http://www.nbpublish.com/go\\_to\\_article.php?id=33925](http://www.nbpublish.com/go_to_article.php?id=33925) (дата звернення: 27.07.2020 р.).

21. Hoffman F. G. *Conflict in the 21st century: the rise of hybrid wars.* URL: <http://armedforcesjournal.com/hybrid-vs-compound-war/>.

22. Hoffman F. G. *Hybrid vs. compound war.* URL: <http://armedforcesjournal.com/hybrid-vs-compound-war/> (дата звернення: 30.07.2020 р.).

23. Безрукова Н. В., Василенко М. В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. *Ефективна економіка.* 2015. № 6 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.101090> (дата звернення: 07.01.2021 р.).

24. Звягін А. Міжнародна торгівля: тенденції 2019 року. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichnadiyalnist/mizhnarodna-torgivlya-tendenciyi-2019-roku.html>.

25. Панченко В., Резнікова Н. Природа економічного егоїзму. Тиждень. 2020. червень. URL: <https://m.tyzhden.ua/publication/244813>.

26. Мельник С. І., Горбан І. М., Цуп М. Ю. Сутність та класифікація національних економічних інтересів. URL: [http://www.lvduvs.edu.ua/documents\\_pdf/visnyky/nvse/01\\_2014/14msinei.pdf](http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/01_2014/14msinei.pdf) (останнє звернення: 18.03.2020 р.).

27. Резнікова Н. В., Панченко В. Г. Методологічні засади економічного націоналізму. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/7\\_2017/3.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/7_2017/3.pdf) (останнє звернення: 19.03.2020р.).

28. Mazarr M. J. Understanding Deterrence. In: Osinga F., Sweijs T. (eds). *NL ARMS – Netherlands Annual Review of Military Studies 2020*. Hague: T.M.C. Asser Press, 2021. URL: [https://doi.org/10.1007/978-94-6265-419-8\\_2](https://doi.org/10.1007/978-94-6265-419-8_2).

29. Міхеєв Ю. І., Чернявський Г. П., Турченко Ю. В., Пінчук О. І. Дефініції поняття «гібридна війна». Ю. І. Міхеєв, Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. 2016. Вип. 51. С. 124–130. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zprvikni\\_2016\\_51\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zprvikni_2016_51_18). (дата звернення: 30.07.2020 р.).

30. Парахонський Б. О., Яворська Г. М. Онтологія війни і миру: безпека, стратегія, смисл: моногр. / Київ : НІСД, 2019. 560 с. URL: [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-07/Monografiya\\_Ontologiya\\_print.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-07/Monografiya_Ontologiya_print.pdf) (дата звернення: 28.03.2021 р.) (дата звернення: 26.03.2021 р.).

## РОЗДІЛ 3 ГЛОБАЛЬНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*«Для досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року, збереження нашого природного середовища і посилення економічної конкурентоспроможності потрібна повністю циркулярна економіка. Сьогодні наша економіка все ще переважно є лінійною, лише 12% вторинних матеріалів та ресурсів повертається в економіку. Багато продуктів надто легко руйнуються, не можуть бути використані повторно, відремонтовані чи перероблені або призначені лише для одноразового використання. Існує величезний потенціал для використання як для бізнесу, так і для споживачів. Завдяки сьогоднішньому плану ми розпочинаємо дії, спрямовані на перетворення способу виготовлення продукції та надання можливості споживачам робити стійкий вибір на власну користь і на довкілля».*

**Франс Тіммерманс, виконавчий віце-президент з питань Європейського зеленого курсу**

3.1. Глобальні екологічні проблеми як передумови формування глобальної політики сталого розвитку та циркулярної економіки

3.2. Теорія глобальної інклюзивної циркулярної економіки в контексті політики сталого розвитку

3.3. Інклюзивне циркулярне суспільство в умовах глобальної політики сталого розвитку

### **3.1. Глобальні екологічні проблеми як передумови формування глобальної політики сталого розвитку та циркулярної економіки**

Екологічна межа планетарних кордонів перейдена, і людство ризикує отримати повну дестабілізацію геологічних умов, від яких залежить наше суспільство. Тим не менш, зростаюче використання ресурсів для багатьох людей зміцнило соціальні основи, доходи та добробут. Однак довгострокове благополуччя людей залежить від здорового навколишнього середовища із забезпечення ресурсів, необхідних для задоволення основних потреб людини, включаючи доступ до чистої води, продуктів харчування й укриття. Попри це видобуток ресурсів і виробництво відходів досягли такого рівня, що призводять до безпрецедентної деградації навколишнього середовища, зміни клімату та забруднення – таким чином вони порушують основні права і потреби людини.

Практика обмеження глобального потепління до 1,5°C потребуватиме «швидких та далекосяжних» переходів у землю, енергетику, промисловість, будівлі, транспорт і міста. Глобальні чисті викиди вуглекислого газу (CO<sub>2</sub>) мають знизитися приблизно на 45% порівняно з рівнем 2010 р. до 2030 р., досягнувши «чистого нуля» приблизно до 2050 р. Це означає, що будь-які залишки викидів потрібно збалансувати шляхом виведення CO<sub>2</sub> з повітря.

*Експлуатація природних ресурсів прискорюється в умовах їх скорочення, водночас люди генерують постійно зростаючі потоки відходів та забруднюючих речовин. Глобальне використання ресурсів зросло з 23,7 млрд. т у 1970 р. до 70,1 млрд. т у 2010 р., тоді як глобальне населення зросло майже вдвічі, а економіка збільшилася втричі. Світове використання населенням ресурсів на душу населення збільшилося з 7 т у 1970 р. до 10 т у 2010 р., що свідчить про покращення рівня життя (їх купівельної спроможності) в багатьох країнах. Однак у світовому масштабі в 2010 р. було зібрано 11,2 млрд. т муніципальних відходів, приблизно 2 т для кожної людини на планеті, і, як очікується, буде створено аналогічну кількість незібраних відходів<sup>1</sup>.*

*Зміна клімату є глобальною проблемою, спричиненою колективними діями, та, як і всі подібні проблеми, вирішити її буде надзвичайно складно. З 1880 р. по 2012 р. середня глобальна температура зросла на 0,85°C. Океани потеплилі, кількість снігу і льоду зменшилась, а рівень моря підвищився. З 1901 р. по 2010 р. середній у світі рівень моря піднявся на 19 см, коли океани розширилися через потепління й танення льоду. Об'єм морського льоду в Арктиці зменшувався протягом кожного наступного десятиліття з 1979 р., втрачаючи  $1,07 \times 106 \text{ км}^2$  льоду на десятиліття.*

На 21-й конференції Сторін у Парижі в 2015 р. Сторони РКЗК ООН уклали важливу угоду про боротьбу зі зміною клімату та прискорення й активізацію дій та інвестицій, необхідних для сталого майбутнього з низьким рівнем вуглецю. Паризька угода ґрунтується на Конвенції і вперше об'єднує всі країни спільною справою щодо докладання амбітних зусиль для боротьби зі зміною клімату й адаптації до його наслідків, при цьому забезпечується посилена підтримка надання допомоги країнам, що розвиваються. Як така, вона визначає новий курс у глобальних діях щодо клімату. Основна мета Паризької угоди – дати глобальну відповідь на загрозу зміни клімату з підтриманням підвищення світової температури у XXI ст. набагато нижче, ніж на 2°C та вище від доіндустріального рівня і докладанням зусиль щодо обмеження підвищення температури до 1,5°C.

У день Землі, 22 квітня 2016 р., 175 світових лідерів підписали Паризьку угоду в штаб-квартирі ООН у Нью-Йорку. Це була найбільша кількість країн, які коли-небудь підписали міжнародну

<sup>1</sup>Черкас А. Екологічні виклики сьогодення: які шляхи подолання? URL: <http://iac.org.ua/ekologichni-vikliki-sogodennya-yaki-shlyahi-podolannya>.



угоду за один день. Зараз вже 186 країн ратифікували Паризьку угоду. 23 вересня 2019 р. Генеральний секретар Антоніо Гутеррес скликав саміт з питань клімату з метою об'єднання світових лідерів урядів, приватного сектору і громадянського суспільства для підтримки багатостороннього процесу прискорення кліматичних дій та реалізації амбіцій. Саміт зосередився на ключових секторах, де дії можуть мати найбільше значення, зокрема це: важка промисловість, природокористувальні рішення, міста, енергетика, стійкість і кліматичне фінансування.

У 2007 р. Нобелівську премію миру спільно було вручено колишньому віце-президенту США Альберту Гору та колективу науковців за їхні зусилля щодо створення й поширення знань про техногенні зміни клімату і закладення основ для розвитку заходів, необхідних для протидії таким змінам.

*За даними «World Economic Forum Global Risks Report 2019» існує п'ять категорій ризиків<sup>2</sup>:*

- економічні;
- екологічні;
- геополітичні;
- суспільні;
- технологічні.

Екологічні ризики стоять на вершині цього рейтингу вже три роки. Екстремальні погодні події є ризиком, характерним для 2019 р., що відображає усі повені, посухи, пожежі та шторми. Ці події переважно стають наслідком збільшення середньої глобальної температури планети. За потенційними прогнозами, температура може піднятися на 5°C до 2100 р., зі збільшенням на 1,5°C до 2040 р.

Після укладення Паризької угоди не досягнуто значного прогресу і консенсусу щодо екологічної політики. Тому залишається багато питань, що стосуються пом'якшення кліматичних змін. Біорізноманіття також становить серйозну проблему. Глобальне захоронення та переробка відходів є також екологічними ризиками і загрозами. Китай вже не приймає

<sup>2</sup>World Economic Forum Global Risks Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2019>.

більшу частину світових відходів та пластику (вони мають бути майже ідеально чистими), що спричиняє серйозні проблеми щодо поводження з відходами для багатьох країн Заходу, які ігнорують ці проблеми. Тому США відправили 30% своєї пластмаси на сміттєзвалище, оскільки вони не можуть розраховувати на Китай як на імпортера відходів.

Цілкові імовірно, що екологічні ризики будуть збільшуватися як за частотою, так і за значущістю. Крім інших наслідків, ці зміни сильно вплинуть на глобальні ланцюги вартості, послабивши їхню загальну стійкість. Так, перебої у виробництві та доставці товарів зросли до 29% з 2012 р., особливо у Північній Америці через урагани й пожежі, що є вагомим аргументом для компаній, які зобов'язані розробляти стратегії щодо пом'якшення зміни клімату, що відповідно зумовлюють приплив «стійких» інвестицій.

Основними ризиками в 2020 р. будуть ризики, пов'язані з навколишнім середовищем. Незалежно від економічного чи соціального статусу зміни клімату можуть впливати на всіх. Згідно з даними звіту «World Economic Forum Global Risks Report 2019», до основних ризиків для світової економіки з точки зору їхньої вірогідності та потенційного впливу на 2020 р. належать такі (табл.1):

Таблиця 3.1

### Екологічні ризики за імовірністю та впливом, у 2019 р.

Основні глобальні ризики за вірогідністю		Основні глобальні ризики за впливом	
1.	Екстремальна погода	1.	Втрати від зміни клімату
2.	Втрати від зміни клімату	2.	Зброя масового знищення
3.	Стихійні лиха	3.	Втрата біорізноманіття
4.	Втрата біорізноманіття	4.	Екстремальна погода
5.	Людські екологічні катастрофи	5.	Водні кризи

Джерело: побудовано на основі: World Economic Forum Global Risks Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2019>.

За даними Всесвітнього економічного форуму, це більше, ніж ми можемо собі уявити. У звіті стверджується, що серед багатьох інших стихійні лиха стають щораз інтенсивнішими і частішими. Хоча складно екстраполювати, як екологічні ризики можуть мати негативний вплив на світову економіку та фінансову систему. Якщо світ повинен дотримуватися межі 2°C глобального потепління, як це визначено у Паризькій угоді, то значну кількість запасів нафти, газу й вугілля потрібно залишити недоторканими, що призведе до втрати приблизно 1–4 трлн. дол. для світової економіки. Відповідно зростання усвідомлення цього ризику призвело до зміни настроїв виробників і частково споживачів<sup>3</sup>.

Експерти як основний ризик 2019 р. оцінили зміну клімату, яка випереджає збитки від кібератак, фінансової нестабільності та тероризму, і провели серйозні паралелі з результатами цьогорічного Глобального звіту щодо ризиків. Це зростання проблем є обґрунтованим, бо 2017 р. був найдорожчим через стихійні лиха, що спричинили 344 млрд. дол. глобальні економічні втрати.

Зрозуміло, що екологічні проблеми, з якими ми стикаємося, починають мати щораз реальніший вплив. Незважаючи на зростаючу обізнаність і попередні дії, зокрема розпорядження викопним паливом, у Глобальному звіті щодо ризиків наголошено, що для зменшення ризиків потрібно зробити багато кроків, зокрема визначити, як уряди будуть реагувати протягом наступного десятиліття на глобальні економічні й екологічні виклики.

Для пом'якшення наслідків зміни клімату бізнесу та суспільству загалом необхідно<sup>4</sup>:

<sup>3</sup> World Economic Forum. 2016. 2017. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_2016\\_Scaling\\_Up\\_Climate\\_Action.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_2016_Scaling_Up_Climate_Action.pdf).

World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Forum\\_IncGrwth\\_2017.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf).

<sup>4</sup> World Economic Forum Global Risks Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2019>.

World Economic Forum, 2016. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_2016\\_Scaling\\_Up\\_Climate\\_Action.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_2016_Scaling_Up_Climate_Action.pdf).

World Economic Forum. 2017. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Forum\\_IncGrwth\\_2017.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf).

1. Подовжити термін експлуатації продукту і підвищити інтенсивність його використання.

2. Посилити утилізацію, щоб використовувати відходи як ресурс.

3. Циркулярна конструкція → зменшення використання матеріалів.

4. Циркулярна конструкція → пріоритет низьковуглецевих матеріалів.

До 2030 р. світ має на меті досягти 17 цілей сталого розвитку ООН. Деякі з них мають міцний зв'язок між циркулярними практиками та відображають прямий безпосередній зв'язок, зокрема<sup>5</sup>:

– SDG 6: *забезпечення доступності й сталого управління водними ресурсами і санітарією: такі практики, як дрібне очищення води, стійка санітарія, очищення стічних вод, повторне використання та переробка води, відновлення поживних речовин, системи біогазу тощо можуть допомогти розширити доступ до безпечної питної води і справедливої санітарії, зменшити забруднення та поліпшити якість води;*

– SDG 7: *забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх: системи відновлюваної енергії, у т. ч. малі технології біомаси та біопаливо другого покоління, відновлення енергії (тепла) й покращене використання у промислових системах (наприклад, промисловий симбіоз) – все це сприяє досягненню такої мети;*

– SDG 8: *сприяння поступальному, всеохопному та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх: нові циркулярні бізнес-моделі – це головне потенційне джерело підвищення ефективності й використання ресурсів, валоризації відходів і зелених робочих місць. Різні інші дослідження показали, що реалізація циркулярної економіки є багатомільйонною*

<sup>5</sup>Глобальні цілі сталого розвитку до 2030 року. URL: [http://un.org.ua/images/SDGs\\_Targets\\_Ukrainian\\_version\\_2016\\_1.doc](http://un.org.ua/images/SDGs_Targets_Ukrainian_version_2016_1.doc).

євроможливістю в усьому світі, щорічна чиста вигода становитиме 1,8 трлн. євро лише в ЄС до 2030 р.;

– SDG 12: забезпечення переходу до раціональних моделей споживання та виробництва: практична імплементація циркулярної економіки – це відрив економічної діяльності від використання ресурсів і пов'язаних з цим впливів на навколишнє середовище та суспільство, що також є основою такої мети. Важливо, що ця мета слугує важливим фактором для досягнення більшості інших цілей, а це робить непрямий вплив ще глибшим;

– SDG 15: захист та відновлення екосистем суші й сприяння їхньому раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинення процесу втрати біорізноманіття: основу практики циркулярної економіки становить відновлення природного капіталу. Це передбачає застосування стійких та відновлювальних сільськогосподарських і агролісомеліоративних методів, які охоплюють та захищають біорізноманіття і повертають біологічний матеріал назад у ґрунти як поживні речовини – практики, які є основними для відновлення наземних екосистем.

Нинішня лінійна модель, яка зумовлює витрачання ресурсів, виснаження природного капіталу Землі й посилення пов'язаного з цим тиском на екосистеми планети та їхню поглинальну здатність, необхідну для виживання людини, вносить незворотні та небезпечні зміни в середовище і клімат. Експлуатація природних ресурсів часто пов'язана із втратою біорізноманіття, а також забрудненням води та ґрунту. Виснаження озону і хімічне забруднення впливають на здатність екосистем підтримувати життя у різних формах. Захист навколишнього середовища є пріоритетом глобальної політики Європейського інвестиційного банку, який, безперечно, одержить користь від зміщення у бік циркулярності. Зниження інтенсивності видобутку матеріалів, стійке використання

земель та їхнє відновлення, захист екосистем, ефективність використання ресурсів і відновлюваних джерел енергії – все це пов'язано з концепцією циркулярної економіки, яка допоможе зберегти природний капітал. Зміна клімату є лише однією з багатьох серйозних екологічних проблем, які мають вплив на людський розвиток. Зменшення викидів парникових газів (ПГ) для боротьби зі змінами клімату належить до найважливіших цілей політики ЄС, що взяв на себе зобов'язання щодо переходу виробництва на використання низьковуглецевих технологій для стримування глобального потепління нижче, ніж 2°C.

Потенційні наслідки переходу до циркулярної економіки зі зменшенням викидів парникових газів є суттєвими та досягаються переважно за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів, зростання терміну експлуатації будівель і активів, збільшення рівня переробки, повторного використання та абсолютного скорочення використання первинної сировини. Таким чином, циркулярну економіку слід розглядати як ефективну стратегію сприяння пом'якшенню зміни клімату<sup>6</sup>.

СОТ може відіграти важливу роль у підтримці нових систем, які мінімізують виробництво відходів і які у своєму виробництві постійно використовують багато ресурсів. Важливо, щоб члени організації скористалися її інструментарієм для підтримки циркулярної економіки й таким чином зробили свій внесок у зменшення екологічних ризиків та посилення впливу кліматичних дій. Проактивні, перспективні торговельні підходи стають ключовими елементами скоординованих і ефективних рішень для управління цими ризиками. Так, торгівля може допомогти зменшити несприятливий вплив кліматичних змін на продовольчу безпеку<sup>7</sup>.

Скорочення відходів шляхом повторного використання, спільного використання, ремонту, реконструкції, реконструкції

---

6 Yong Geng. How to globalize the circular economy. URL: <https://www.researchgate.net/publication/330226578>.

7 WTO can play a role in supporting a circular economy. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news19\\_e/ddgaw\\_25nov19\\_e.html](https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/ddgaw_25nov19_e.html).

й утилізації вважається доступною практикою, але не широко необхідною у застосуванні. Усвідомлення такої потреби підсумовує поняття «циркулярна економіка», що мінімізує створення відходів та шкідливих побічних продуктів, утримуючи продукти, обладнання й інфраструктуру довше у використанні та збільшуючи продуктивність як соціальну, а не лише економічну мету. Спільний діалог СОТ–ООН відіграв важливу роль у сприянні цілеспрямованій дискусії з цього питання, зокрема щодо цілей ефективності й сталого розвитку, які становлять основу циркулярної економіки:

- правила СОТ не обмежують можливості урядів сприяти сталому розвитку не в останню чергу з допомогою стратегій циркулярної економіки;

- сприяння прозорості та спонсорська політика. Екологічна база даних СОТ показує, що широкий спектр торговельних заходів впливає на ключові заходи, що становлять основу циркулярної економіки, від повторного використання і ремонту до реконструкції, переробки й екодизайну;

- стандартизація.

Нині щораз чіткіше стає зрозуміло, що жодна країна не може вибирати між відкритою торгівлею та екологічною стійкістю. І те, й інше є критично важливим для забезпечення добробуту людей. Це покращене розуміння формує міцну основу для постійної роботи з вирішення питань торгівлі та захисту навколишнього середовища.

Крім явно виражених потенційних переваг впровадження циркулярної економіки, пропозиція, яка виникає на теперішньому ринку, свідчить про важкість імплементації циркулярної економіки. Адже вона є значно складнішою, ніж традиційна лінійна економіка, оскільки:

- циркулярна економіка передбачає більші екологічні й фінансові витрати;

- циркулярні стратегії потребують інтенсивнішої співпраці та кооперації в межах ланцюгів постачання існуючих і створення нових на циркулярних засадах;

• циркулярні стратегії потребують використання вторинних ринків, які виникають у результаті активізації саме циркулярної діяльності.

*Враховуючи те, що за усіма можливими дослідженнями, зокрема за даними ООН, населення світу до 2050 р. зросте на 2 млрд. осіб, виникне ще більший тиск на екологічний стан. Це відповідно потребуватиме пришвидшення становлення глобальної циркулярної економіки на інклюзивних засадах. Однак на даний момент у глобальному масштабі перехід до циркулярності є далеким від бажаного рівня, про що свідчить значний циркулярний розрив (gap) із невеликою кількістю регіонів з конкретними цілями циркулярності.*

## 3.2. Теорія глобальної інклюзивної циркулярної економіки в розвитку політики сталого розвитку

Досліджуючи процес формування та розвитку глобальної інклюзивної циркулярної економіки, доцільно вести мову про новий прагматизм Гжегожа В. Колодка. Цей науковець розглядає мультидисциплінарну гносеологічну перспективу для аналізу економічних явищ, пропонуючи нові, збагачені когнітивні й аналітичні методи та інструменти. Його концепція позиціонує розумний компроміс між економічною політикою національних держав і політикою, яка проводиться на регіональному та міжнародному рівнях. Важливим правилом, що регулює економіку майбутнього, є помірність або свідоме пристосування розміру людських, матеріальних і фінансових потоків до вимоги підтримувати довгостроковий динамічний баланс. Цей розвиток описує так звану «тріаду», тобто є стійким в економічному, соціальному та екологічному аспектах. Відповідно, у нормативному аспекті новий прагматизм вказує на цілі економічної діяльності, які мають передбачати:

- економічно стійке зростання, тобто стійке відносно товарів і ринків капіталу, а також інвестицій, фінансів та робочої сили;
- соціально стійке зростання, тобто стійке відносно соціально прийняттого, справедливого розподілу доходів,



що сприяє накопиченню капіталу, й відповідної участі основних груп населення в одержанні державних послуг та доступу до суспільних благ;

• екологічне і просторово стійке зростання, тобто стійке відносно підтримання відповідних відносин між економічною діяльністю людини та природою, як на поточній, так і на довгостроковій основі.

*Г. В. Колодко задавався запитанням, як економісти у своїх дискусіях уникають будь-якого аналізу цінностей. Таким чином, він у 2010 р. виводив «на передній план» роль цінностей в економічній діяльності людей і суспільства та стверджував, що «...немає економіки без цінностей», що «...економіка – це суспільство завжди». Вже на першій сторінці «Whither World» (2014 р.) він подає своєрідний маніфест своїх поглядів і переконань, а в «Acta Oecopotica» наголошує «Добра економіка – це більше, ніж опис світу»*

Як продовження думки зазначимо, що лауреатами Нобелівської премії з економіки за 2018 р. стали американські економісти Вільям Нордхаус та Пол Ромер. Якщо інтерес В. Нордхауса зосереджується на кліматичних змінах і їхньому впливі на економіку, то П. Ромер займається вивченням впливу на економіку технологічного прогресу. В. Нордхаус став одним з перших економістів, які звернули увагу на глобальне потепління та зміну клімату. Він почав займатися темою глобального потепління ще в 1970-ті рр., будучи аспірантом. Зараз цього вченого називають засновником сучасної екологічної економіки.

В. Нордхаус став одним з перших, хто почав вести мову про необхідність оподаткування викидів вуглецю. Власно кажучи, вуглекислий газ, який потрапляє в атмосферу і нагріває Землю, не вкладається у звичайні ринкові трансакції. Він стверджує, що зміна клімату – частина особливого виду економічної діяльності, відомої як глобальні суспільні блага. Щоб вирішити цю проблему як мінімум всі країни повинні домовитися про штраф за викиди вуглекислого газу та інших парникових газів за узгодженою мінімальною ціною. У 1990-х рр. В. Нордхаус розробив першу інтегровану оцінку

модель DICE (Dynamic Integrated Climate-Economy). Вона дає економістам змогу аналізувати витрати на зміну клімату. В цій моделі пов'язують воєдино економічні й кліматичні показники (зв'язок економічного зростання з викидами вуглецю і потеплінням).

Ця модель допомогла розрахувати, скільки грошей повинні платити всі причетні до викидів в атмосферу та можливих кліматичних змін. В. Нордхаус вважає, що це приблизно 40 дол. за тону. Можна сказати, що завдяки працям цього вченого світове співтовариство навчилося оцінювати економічні наслідки глобального потепління. А П. Ромер у своїх дослідженнях спробував пояснити роль технічних досягнень у забезпеченні економічного зростання зрозуміти значення вражаючого прискорення зростання економіки, яке почалося з промислової революції. Якщо традиційна економіка розглядає тільки два фактори виробництва – капітал та працю, то цей науковець додає ще третій фактор – технологію. П. Ромер змінив підхід до макроекономіки, запропонував інший спосіб моделювання економічних процесів і відобразив зростання з урахуванням клімату.

Модель В. Нордхауса тепер набула значного поширення та використовується для моделювання того, як економіка і клімат розвиваються залежно один від одного. Вона використовується для вивчення наслідків зміни політики у сфері клімату, серед яких, наприклад, введення податків на викиди вуглецю. В. Нордхаус «був одним з піонерів» у дослідженні питання впливу клімату на економіку.

Майкл Кремер з Гарварда та його послідовники і колеги, дружини Естер Дюфлю й Абхіджит Банерджі з Массачусетського технологічного інституту розробили новий підхід до пошуку шляхів боротьби з бідністю (Нобелівська премія за 2019 р.). Вони розбили велику проблему на багато маленьких питань та довели, що кращий спосіб знайти відповіді на них – це проведення польових експериментів. Молода економічна наука вирішила піти по шляху старшої сестри – медицини, в якій

при проведенні клінічних досліджень ефективності препаратів давно використовуються аналогічні експерименти.

«Економічна наука в XXI столітті має повторити шлях, пройдений медициною в XX столітті. Це важкий шлях спроб і помилок, дискусій та експериментів», – зазначала Е. Дюфло. У пошуках панацеї Е. Дюфло і А. Банерджі створили «лабораторію боротьби з бідністю» – Poverty Action Lab, – з метою залучення вчених з усього світу до проведення польових експериментів. Вони довели, що тільки емпіричним шляхом можна визначити, які заходи економічної та соціальної політики найкраще зменшують бідність та її наслідки. Для цього доведеться опуститися з політичних і академічних небес на землю, залишити комфорт кабінету та вирушити в індійське село, а потім – в африканське. Їхня робота і значні обсяги досліджень, одержаних у результаті цього, свідчили про боротьбу з бідністю у багатьох країнах, що розвиваються. Вони постійно розширюють свій горизонт внеску, який тепер охоплює також кліматичну й екологічну політику, соціальні мережі та когнітивні науки.

Історія циркулярної економіки розпочинається з поняття регенеративного дизайну. В США Джон Т. Лайл почав розробляти ідеї регенеративного дизайну, які можна використовувати у всіх системах (крім землеробства), для яких уже існувала концепція сформульованої раніше регенерації. Сьогодні тут діє Центр регенеративних досліджень. Так, Вальтер Штехель, архітектор і економіст, у своєму дослідницькому звіті європейської Комісії в 1976 р. описав потенціал заміни робочої сили на енергію та у співавторстві з Женев'євою Реді розкрив бачення економіки у циклі (або циркулярної економіки) й її вплив на створення робочих місць, економічну конкурентоспроможність, економію ресурсів і попередження відходів.

Запропонувавши вираз «Cradle-to-Cradle» (C<sub>2</sub>C) наприкінці 1970-х рр., Штейл працював над розробкою «закритого» циклічного підходу до виробничих процесів та створив Інститут

життєвого продукту в Женеві більше, ніж 25 років тому. Він переслідує чотири основні цілі, серед яких: продовження терміну експлуатації продукту, товари тривалого життя, реконструкція і профілактика відходів. Цей дослідник також наполягає на важливості продажу послуги, а не продукту як такого. Ідея, яку називають «економікою функціональних послуг», тепер більш широко підпадає під поняття «економіка ефективності». Дизайн Cradle-to-Cradle сприймає безпечні та продуктивні процеси біології природи і метаболізм «як модель для розвитку» технічного метаболізму-поток промислових матеріалів. Таким чином, компоненти продукту можуть бути розроблені для постійного відновлення та повторного використання як біологічних, так і біологічних технічних поживних речовин у межах цих метаболізмів. Концепція  $C_2C$  стосується енергії та використання води. При цьому виділяють два основні напрями<sup>8</sup>:

- усунення поняття відходів. «Відходи дорівнюють їжі». Дизайн продуктів і матеріалів із життям циклів, які безпечні для здоров'я людини та навколишнього середовища і які можна постійно використовувати через біологічні й технічні метаболізми. Потрібно створювати та брати участь у системах для збору і відновити цінність цих матеріалів після їхнього використання;

- використання потужності відновлюваної енергії. Необхідно використовувати поточний сонячний дохід з максимізацією застосування відновлюваних джерел енергії.

Наступною концепцією при розгляді етимології циркулярної економіки є *промислова екологія*<sup>9</sup>. Орієнтуючись на зв'язки між операторами в межах «промислової екосистеми», вкажемо, що цей підхід спрямований на створення процесів із замкнутим циклом, коли відходи служать для усунення небажаного побічного продукту. Промислова екологія передбачає проектування виробничих процесів відповідно до місцевих екологічних обмежень, зважаючи на

<sup>8</sup>The circular model – brief history and schools of thought. URL: <https://www.ensi.org/global/downloads/Publications/395/the-circular-model-brief-history-and-schools-of-thought.pdf>.

<sup>9</sup>What is the circular economy? Ellen MacArthur Foundation. 2019. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/>

їхній глобальний вплив із самого початку та намагаючись сформувати їх так, щоб вони здійснювалися якомога ближче до живих систем. Іноді це називають «наукою стійкості (сталості)», враховуючи її міждисциплінарний характер й її принципи, що можуть бути використані також у сфері послуг. З акцентом на відновленні природного капіталу промислової екологія також зосереджується на соціальному благополуччі.

Зокрема, шляхом впровадження ідеї промислової екології та наступним етапом розвитку циркулярної економіки є *біомімікрія* – проектування і виробництво матеріалів, конструкцій та систем, що моделюються на біологічних утвореннях і процесах. Таким прикладом є вивчення листя для винайдення кращої сонячної батареї. Інакше кажучи, це є «інновацією, натхненною природою». Біомімікрія спирається на три ключові принципи:

- *природа як модель*: вивчати моделі природи та наслідувати ці форми, процес, системи і стратегії для вирішення людських проблем;

- *природа як міра*: використовувати екологічний стандарт, щоб оцінити стійкість інновацій;

- *природа як наставник*: відчувати цінність природи, не ґрунтуючись на тому, що ми можемо витягти з природного світу, але чого ми можемо від нього навчитися.

У науковій літературі та фахових журналах наведено багато різних визначень циркулярної економіки. Різноманітність визначень також ускладнює можливість його вимірювання з акцентом на трьох елементах:

- закриті цикли;
- відновлювальна енергія;
- системне мислення.

### 1. Закриті цикли.

У циркулярній економіці матеріальні цикли закриваються за прикладом екосистеми. Немає такого поняття, як відходи, тому що кожен залишковий потік може бути використаний для створення нового продукту. Токсичні речовини виводяться, а залишкові потоки поділяються на біологічний і технічний цикли. Виробники забирають

назад свою продукцію після використання та ремонтують її на новий термін корисного використання<sup>10</sup>. Тому в цій системі важливо не тільки те, що матеріали переробляються належним чином, а й щоб продукти, компоненти й сировина залишалися високої якості у цих циклах (Нуур, Фельдман, Бірке, 2018).

### 2. Відновлювальна енергія.

Як і сировина та продукти, енергія також використовується якомога довше в циркулярній економіці. Циркулярна економічна система живиться відновлюваними джерелами енергії. Оскільки переробляти енергію неможливо, тут згадуються не енергетичні цикли, а «енергетичні потоки каскадного типу»<sup>10</sup>. Прикладом цього є спільне виробництво тепла й електроенергії.

### 3. Системне мислення.

Циркулярна економіка потребує не лише замкнених матеріальних циклів і відновлюваної енергії, а й системного мислення. Кожен суб'єкт економіки (компанія, людина, держава) пов'язаний з іншими суб'єктами. Разом це утворює мережу, в якій дії одного гравця впливають на інших. Щоб врахувати це, необхідно проаналізувати коротко- та довгострокові наслідки при виборі й вплив усього ланцюжка вартості.

Сучасна ідея регенеративного і відповідального дизайну продукції, охарактеризована концепцією циркулярної економіки, впливає з ряду концепцій дизайну цілої системи. На цю концепцію впливають відомий архітектор Вальтер Шел, піонер сталого розвитку Гюнтер Паулі та засновник «Natural Step» Карл-Хендрік Роберт.

Серед впливів на цю концепцію варто виокремити *Ганноверські принципи*<sup>11</sup>, опубліковані у 1991 р., складені й написані архітектором Вільямом Макдонауфом і хіміком Майклом Браунгартом, засновниками «Cradle to Cradle». Отже, Принципи Ганновера:

<sup>10</sup>What is the circular economy? Ellen MacArthur Foundation. 2019. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>.

<sup>11</sup>Ганноверські принципи – це сукупність тверджень про проектування будівель та об'єктів з попередньою думкою про їхній вплив на навколишнє середовище, їхній вплив на стійке зростання і загальний вплив на суспільство.

- наполягайте на праві людства та природи співіснувати у здоровому, підтримувальному, різноманітному і стійкому стані;
- визнайте взаємозалежність;
- поважайте відносини між духом та матерією;
- візьміть відповідальність за наслідки проектних рішень для добробуту людини, життєздатності природних систем й їхнього права на співіснування;
- створюйте безпечні об'єкти довгострокової цінності;
- відкиньте поняття відходів;
- покладайтеся на природні потоки енергії;
- зрозумійте обмеження дизайну;
- домагайтеся постійного вдосконалення шляхом обміну знаннями.

Протягом багатьох років ці принципи були розширені та перетворилися на те, що зараз називають проектними протоколами «Cradle to Cradle» (C2C), або стандартами<sup>12</sup>. Стандарт C2C оцінює та оцінює критерії розробки, обробки і виготовлення продукції та здійснює сертифікацію кінцевого продукту. Ці продукти спеціально розроблені для ефективного проходження через різні канали системи циркулярної економіки.

Організації, включаючи Клуб циркулярної економіки, серед яких: «Circle Lab», Фонд Еллен Макатур, Центр C2C, Хімія дизайну «McDonough Braungart», Агенція використання навколишнього середовища, «Cradle to Cradle» (C2C), Форум майбутнього і багато інших – повністю залучаються до освіти, підтримки та впровадження циркулярної економіки і діяльності C2C у світовому масштабі.

Щоб підтримати та полегшити перехід до діючої моделі циркулярної економіки, підприємства і споживачі вже можуть купувати та взаємодіяти із сертифікованими C2C продуктами, готовими до циркулярної економіки. Інститут інновацій «Cradle to Cradle Products» має реєстр продуктів,

---

<sup>12</sup>Ганноверські принципи – це сукупність тверджень про проектування будівель та об'єктів з попередньою думкою про їхній вплив на навколишнє середовище, їхній вплив на стійке зростання і загальний вплив на суспільство.

готових до ЦЕ, вже сертифікованих С2С. Оскільки дизайн С2С враховує матеріальне здоров'я продукту і весь цикл його використання на етапі проектування, кругоздатність виробу властива, та використання в межах циркулярної економічної моделі забезпечується. Стандарт С2С забезпечує чітке оцінювання інгредієнтів продукції, щоб забезпечити повний круговий дизайн, мінімізувати відходи, сприяти повторному використанню і мати позитивний вплив на навколишнє середовище.

Товари, готові до циркулярної економіки, можна придбати через веб-портали, такі як «Cradle to Cradle Marketplace» (Великобританія / США) або «Cradelution» (ЄС), які співпрацюють з конкретними виробниками та постачальниками продукції, сертифікованими С2С, щоб отримати доступ до добрих речей. При купівлі готової продукції з ринку С2С відбувається сприяння просуванню більше сертифікованих С2С продуктів на світовий ринок. Компанія реінвестує до 50% свого прибутку для підтримки інших виробників і підприємств, які сертифікують продукцію та створюють більш здорові продукти у світовому обігу. Засновники ринку С2С Брендон і Пол вважають, що це відповідно створить спіраль багатства та процвітання в бізнесі, промисловості й навколишньому середовищі та сформує позитивний підхід при переході до кругової економіки (табл. 3.2).

*Високоєпливові компанії, такі як «Google», «Unilever», «Phillips», «Renault», «Nike», «ECOR», «Stella McCartney» та багато інших, є частиною ініціативи фондів CE, яка спрямована на заохочення і підтримку циркулярної економічної практики у всіх ланцюгах поставок, сприяючи соціально-економічним, екологічним і фінансовим перевагам діяльності циркулярної економіки для бізнесу та клієнтів у всьому світі.*



Таблиця 3.2

## Розвиток ідеї циркулярної економіки

Засновники	Концепції	Зміст
концепція регенерації		
Джон Т. Лайл (США)	ідеї регенеративного дизайну	Центр регенеративних досліджень
Вальтер Штехель (архітектор та економіст), Женев'єва Реді (1976 р.)	бачення економіки в циклі	економія ресурсів та попередження відходів, потенціал заміни робочої сили на енергію
Вільям Макдонауфом (архітектор), Майкл Браунгарт (хімік)	Дизайн «Cradle-to-Cradle»	метаболізм «як модель для розвитку» – технічний метаболізм
Ганноверські принципи		
Джанін Бенуес	біомімікрія	проектування та виробництво матеріалів, конструкцій і систем, що моделюються на біологічних утвореннях та процесах
1992 р. у межах прийняття Порядку денного на XXI століття (Agenda 21) на Міжнародній конференції з довкілля і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт Землі)	впровадження стратегії сталого розвитку	поняття «циркулярна економіка»
У 2009 р. Дама Еллен Макартур заснувала Фонд Еллен Макартур (EMF)	Поширення ідеї циркулярної економіки	орієнтація на освіту і підтримка зусиль циркулярної економіки у всьому світі

Отже, циркулярна економіка – це відносно нова система функціонування, яка має на меті «закрити цикл» і проектувати відходи із системи. Це означає перехід від застарілої лінійної операційної моделі «взяти, зробити, розпорядитись», яка є дуже витратною та шкодить навколишньому середовищу, до більш відповідальної всеохопної системи управління ресурсами. Ця діюча система видобуває ресурси, використовує їх у виробництві виробу, а потім утилізує ці цінні матеріали наприкінці використання звичайно шляхом вивезення на звалища чи спалювання, тобто велика кількість ресурсу втрачається. З іншого боку, циркулярна економіка закриває цей ресурсний цикл, забезпечуючи функціонування, що проектує відходи поза системою, уникаючи сміттєзвалищ і спалювання взагалі та зберігаючи ресурси у використанні якомога можна довше шляхом повторного використання і регенерації нових продуктів.

Циркулярна економіка є життєво важливою системою для сприяння зменшенню виснаження ресурсів. Повторне використання ресурсів передбачає їхню рекультивацію оригінальним виробником для використання в нових продуктах, що дає змогу виробникам суттєво заощадити фінансові кошти. Ця діяльність зберігає матеріальну цінність та різко зменшує небажані екологічні наслідки.

Як і будь-яка нова ідея чи концепція, визначення та узгодження нової ідеї щодо поточної поведінки і діяльності іноді можуть бути не сприйняті повною мірою суспільством одразу. У деяких випадках концепція циркулярної економіки розуміється як відповідальна переробка або ефективне поводження з відходами чи їхнє зменшення. Ці заходи доповнюють та покращують результати циркулярної економіки, але вони аж ніяк не є адекватним визначенням.

Кожен проект циркулярної економіки матиме свої параметри, вимоги й критерії. Застосування базового визначення до цих проектів забезпечує закріплену культуру такої економіки з результатами, які можна кількісно оцінити.

Країни, що розвиваються, мають великий потенціал у впровадженні економічної моделі, ефективною як для суспільства, так і для навколишнього середовища. Впровадження парадигми циркулярної економіки – це імплементація виробничої моделі, спрямованої на підтримку сталого економічного розвитку без шкоди для навколишнього середовища. Дискусійним аспектом залишалось питання щодо підтримки природних екосистем з пропонуванням одночасно користі найбільш вразливим верствам суспільства. Йдеться про підвищення загальної ефективності, а не про те, як зменшити неефективність та втрати у виробничій системі загалом. Якщо насправді впроваджувати цілісну циркулярну економіку в умовах цілей сталого розвитку, то варто забезпечити повну інклюзивність і надати кожному доступ до переваг такого розвитку. В справжній циркулярній економіці діє кожен підприємець як окрема ланка в ланцюгу, що утворює коло, в якому немає зайвих.

Зазначимо, що наукова література, де досліджуються сталий розвиток та промисловість 4.0, здебільшого є оптимістичною. У центрі уваги переважають ті можливості для підвищення стійкості, які виникають при використанні нових технологічних можливостей у поєднанні з новими бізнес-моделями. Покращене відстеження інтелектуальних продуктів через ланцюг поставок під час фази використання цих продуктів дає змогу виробникам постійно оптимізувати продуктивність як продукції, так і виробництва, що забезпечує більш ефективне застосування ресурсів. Для промислових виробників сталість, екологічні та соціальні можливості також є стимулом для впровадження позитивних результатів Industry 4.0.

*Економіка замкнутого циклу, або циркулярна економіка* (англ. «closed-loop economy», «circular economy») – це модель економічного розвитку, заснована на відновленні й раціональному споживанні ресурсів, альтернатива традиційній, лінійній економіці. Вона характеризується

створенням нових альтернативних економічних підходів, завданням яких є мінімізація негативного людського впливу на довкілля.

Економіка замкнутого циклу призначена змінити класичну лінійну модель виробництва, концентруючись на продуктах і послугах, які мінімізують відходи та інші види забруднень. Відповідно, основні принципи економіки замкнутого циклу базуються на відновленні ресурсів, переробці вторинної сировини і переході від викопного палива до використання відновлюваних джерел енергії.

Цей тип економіки розглядається як частина Четвертої промислової революції, в результаті якої загалом підвищиться раціональність використання ресурсів, у тому числі природних, економіка стане більш прозорою та передбачуваною, а її розвиток – швидким і системним.

За іншими дослідженнями циркулярна економіка – це підхід, заснований на вторинній переробці практично будь-якого товару. Шляхом розробки та подальшого впровадження інноваційних бізнес-моделей можна буде гарантувати, що технічні й біологічні матеріали продовжать активно «брати участь» в економіці, і цінні запаси та природні ресурси будуть збережені.

*Такий тип економіки стає дедалі популярнішим в Європі: в Нідерландах та Фінляндії існують національні програми переходу до неї. ЄС стимулює такий перехід, виділяючи сотні мільйонів євро на рік, і один з її головних козирів полягає в тому, що вона не тільки зберігає природу, а й забезпечує подальше економічне зростання без збільшення споживання (та зростання звалищ). Прихильники цієї економічної моделі стверджують, що завдяки їй за 5 років в Європі можна створити 100 тис. робочих місць, а до 2030 р. – 2 млн. робочих місць.*

Такий тип економіки стає дедалі популярнішим в Європі: в Нідерландах та Фінляндії існують національні програми переходу до неї. ЄС стимулює такий перехід, виділяючи сотні мільйонів євро на рік, і один з її головних козирів полягає в тому, що вона не тільки зберігає природу, а й забезпечує подальше економічне зростання без збільшення споживання

(та зростання звалищ). Прихильники цієї економічної моделі стверджують, що завдяки їй за 5 років в Європі можна створити 100 тис. робочих місць, а до 2030 р. – 2 млн. робочих місць.

Циркулярна економіка передбачає, щоб у створенні нового товару або послуги брали участь всі учасники економічного ланцюжка. Сприятливі до природи й обізнаності мають профільні громадські об'єднання, асоціації, уряд та соціально відповідальний бізнес. Під тиском спільноти компанії-гіганти Заходу заявили про перехід до повністю переробленої упаковки до 2025 р.

Бізнесу потрібно переглянути систему поставок і почати сприймати її не як набір окремих організацій, а як взаємопов'язану мережу компаній, що рухаються в одному напрямку. Один зі способів реалізації такого підходу – використання принципу соціальних мереж – дасть змогу підприємствам взаємодіяти з постачальниками та клієнтами на єдиній хмарній платформі й «говорити однією мовою».

Циркулярна економіка дає змогу компаніям менше думати про закупівлі сировини, оскільки через певний період використання її знову можна запустити у виробничий процес. На сміттєвих звалищах і в забруднених водах зберігається незліченна кількість матеріалу, в який можна вдихнути нове життя та повернути на ринок. Компанії вже застосовують принципи циркулярної економіки, що в майбутньому допоможе отримати економічні вигоди і визнання від свідомих споживачів.

*Міжнародна торгово-промислова палата ІСС вживає саме термін «циркулярна економіка». На відміну від традиційної економіки, циркулярна модель є найбільш вдалим способом збереження ресурсів і матеріалів, а отже – шляхом до постійного, сталого економічного зростання. Це, власне кажучи, нова економічна модель, в якій відходи перетворюються на вторинну сировину.*

Циркулярна економіка – це основа вирішення економічних завдань та проблем навколишнього середовища. Середньостатистична людина споживає 29 кг природних ресурсів на день (це відповідає вазі 10-річного хлопчика). Чисельність населення продовжує щораз зростати, і темпи

споживання надалі неможливо забезпечити. Європейський інвестиційний банк щорічно надає фінансові кошти в розмірі сотень мільйонів євро компаніям, що здійснюють розробки у сфері рециклінгу й масової утилізації та відновлення викинутих товарів і споживчих відходів. Однак країни виробляють каналізаційні відходи та брухт з такою швидкістю, що сьогодні їх неможливо переробити або корисно утилізувати у повному обсязі. Проте технологічні вдосконалення не є чудодійним засобом від усіх бід. Наприклад, практика оцифрування дала змогу зменшити обсяги споживання паперу, але при цьому збільшився видобуток рідкоземельних металів, що використовуються в електроніці. Крім цього, спільне дослідження науковців Університету Еразмуса підтвердило, що 8,1% (810 тис.) робочих місць у Нідерландах нині створюється на основі імплементції інноваційних технологій стартап-компаній в умовах циркулярної економіки. Вони охоплюють всі види робіт у різних сферах, починаючи від управління відходами до застосування творчих і креативних ідей у галузях економіки країни.

Модель циркулярної економіки заснована на принципах сталого розвитку, головними інструментами якої є екологічні інновації (екоінновації) та «зелені» технології, тобто «екологічно чисті» технології, навколишнього середовища. Однак циркулярна економіка – це не традиційний рециклінг на новий лад. Цей процес починає діяти до того, як товар стає непридатним і потребує переробки або ремонту. Концепція циркулярної економіки передбачає безпосередню нашу участь на етапах планування та розробки товарів для забезпечення тривалого їхнього життєвого циклу і високого потенціалу для подальшого повторного використання, модернізації, відновлення та рециклінгу.

Поняття «циркулярна економіка» введено в 1990 р. з впровадженням стратегії сталого розвитку і запропоновано для вирішення актуальних проблем погіршення стану навколишнього середовища та нестачі ресурсів.

*Циркулярна економіка діє відповідно до принципів 3R: скорочення (Reduce), повторне використання (Reuse) та переробка матеріалів (Recycle). У контексті досліджуваної проблематики пропонуємо розглянути четвертий принцип – принцип глобальної соціальної корпоративної відповідальності (Responsibility) як обов'язковий при формуванні глобальних циркулярних ланцюгів створення доданої вартості.*

Концепція циркулярної економіки з її принципами скорочення, повторного використання й утилізації енергії, матеріалів і відходів розглядається як життєздатна стратегія альтернативного розвитку з метою врегулювання питання розвитку національної економіки та охорони навколишнього середовища. Циркулярна економіка також дає змогу вирішити проблеми нестачі ресурсів і забруднення навколишнього середовища. Водночас вона дає можливість виробникам покращити їхню конкурентоспроможність шляхом усунення «зелених» бар'єрів у процесі налагодження їхніх міжнародних економічних відносин.

*Утилізація* (від лат. utilis – «корисний») охоплює пряме повторне використання та використання після перероблення. *Пряме повторне використання* (англ. reusing) – це використання відходів без попереднього чи додаткового перероблення у тих випадках, коли воно технічно можливе, технологічно необхідне і дозволяється законодавством. Це може бути повторне використання одягу (після дезінфекції та (чи) термічної обробки) або скляної тари (якщо вона не ушкоджена і підлягає повторному використанню). *Рециклінг* (англ. recycling) – це діяльність, яка полягає у поводженні з відходами з метою їхнього безпечного знищення або забезпечення повторного їхнього використання в народному господарстві як сировини, енергії, виробів та (чи) матеріалів. *Регенерація* – це процес повернення відходів у виробничий цикл після відповідної підготовки. *Рекуперація* – це процес витягнення корисних компонентів з відходів для їхнього повторного застосування (Retsyklinh, 2019).

У 2009 р. Дама Еллен Макартур заснувала Фонд Еллен Макартур (EMF) – організацію, яка повністю орієнтована на освіту і підтримку зусиль циркулярної економіки у всьому світі. Відтоді Фонд Еллен Макартур став першопроходцем у галузі освіти та глобальної реалізації принципів циркулярної економіки. Якщо концептуальні ідеї, принципи і драйвери циркулярної економіки визначає Фонд Еллен Макартур<sup>13</sup>, то інклюзивну економіку «люблює» Фонд Рокфеллера (Rockefeller Foundation's)<sup>14</sup>. Цей фонд визначає інклюзивну економіку як таку, що «... розширює можливості для спільного процвітання, особливо для тих, хто стоїть перед великими перешкодами на шляху до їхнього благополуччя».

Є п'ять базових характеристик інклюзивної економіки:

- участь;
- власний капітал;
- зростання;
- стабільність;
- сталий розвиток.

Отже, інклюзія (англ. *inclusion* – «входження») – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі. Йдеться насамперед про тих, які мають труднощі з фізичним чи розумовим розвитком. Він передбачає розробку і реалізацію таких конкретних рішень, які дадуть змогу кожній людині рівноправно брати участь в академічному та суспільному житті. Термін «інклюзія» близький за значенням до поняття «інтеграція» і протилежний до поняття «сегрегація». При інклюзії всі зацікавлені сторони мають брати активну участь у процесі для отримання бажаного результату.

<sup>13</sup>What is the circular economy? Ellen MacArthur Foundation. 2019. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>.

<sup>14</sup>Місія Фонду Рокфеллера (незмінна з 1913 р.) полягає у сприянні добробуту людства у світі. Спільно з партнерами та грантоотримувачами Фонд Рокфеллера прагне каталізувати і масштабувати трансформаційні інновації та створювати партнерські відносини, які охоплюють різні сектори з високим ступенем ризику.



*Інклюзія* у широкому соціально-філософському значенні розуміється як форма буття, спільного життя звичайних людей та людей з обмеженими можливостями (інвалідів), за чи проти якої виступають суспільство і його підсистеми (у тому числі інститути освіти) та щодо якої ті й інші члени суспільства мають право вільного вибору.

У концепції глобальної інклюзивної циркулярної економіки значне місце відводиться «нерівності», саме її збільшення становить суттєву загрозу для сталого економічного розвитку. Проте актуальність питання, вираженого поняттям «справедливість», для економіки є доволі суперечливою.

На основі критичного аналізу теорії виокремлено два взаємопов'язаних підходи:

- залучення бідного населення як партнера із забезпечення зростання і досягнення добробуту («вихід» з бідності);
- інклюзивне зростання.

Таким чином, інклюзивне зростання – це зростання, яке дає змогу залучити більшу частину трудових ресурсів для ефективної економічної діяльності та забезпечити більшості населення вищий рівень життя. Значна увага приділяється розподільним аспектам добробуту і виокремленню у зростанні антидискримінаційної спрямованості. Люди можуть отримувати вигоди від економічного зростання як пасивні учасники, не беручи активної участі у збільшенні доходу або ВВП, а лише завдяки політиці перерозподілу. Це є доволі поширеною практикою у більшості країн: не тільки в бідних, а й у тих, що розвиваються. Насправді відмінність між цими двома перспективами (люди як активні або пасивні учасники, як виробники і споживачі, як актори або клієнти) не настільки очевидна, як видається, оскільки інклюзивний розвиток передбачає, щоб люди брали активну участь у процесі політичних, соціальних та економічних змін.

Методика вимірювання інклюзивного зростання за такими типами структур полягає в розробці ідеї функціонування соціальних можливостей, що дає змогу виміряти розподіл

можливостей населення, приділяючи особливу увагу освітнім і медичним. Загалом визначення інклюзивного зростання, властивого структурам, орієнтованим на процес, є більш всеохопним, ніж у тих, які зосереджені на кінцевих результатах. На думку дослідників, акцентування на участі й внеску всіх груп набуває різних форм (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

### Наповнення поняття «інклюзивне зростання»

Організації	Зміст поняття
ОЕСР	Стабільне і всеосяжне з точки зору можливостей працевлаштування, яке потребує підтримки з боку громадських інститутів для вирішення проблем на ринку праці.
International Policy Centre for Inclusive Growth	Є і результатом, і процесом. З одного боку, як забезпечення можливості участі у процесі зростання з точки зору прийняття рішень, так і у створенні зростання. З іншого боку, результат інклюзивного зростання – це справедливий розподіл доходів.
Європейська Комісія (European Commission)	Забезпечення високого рівня зайнятості, інвестування в освіту, боротьбу з бідністю та модернізацію ринків праці, системи соціального захисту і сприяння об'єднанню суспільства.
Стратегія «Європа – 2020»	Повне використання трудового потенціалу, зниження бідності та її наслідків, розвиток соціальної залученості, усунення регіональних диспропорцій.
Міжнародний валютний фонд	Підвищення темпів зростання за рахунок надання єдиного простору для інвестицій і продуктивної зайнятості населення.

За оновленою класифікацією доходів країн для фінансового року Світовий банк на 2019 р. розподіляє економіки світу за такими чотирма групами доходів: високий, вищий від середнього, нижчий від середнього та низький<sup>15</sup>.

<sup>15</sup>New country classifications by income level: 2018–2019. URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2018-2019>.

Таким чином, інклюзивна економіка базується на ідеї зростання в інтересах бідного населення, але вона також поширюється на інші сфери, такі як феміністична й екологічна політика, політична економія і теорії соціального добробуту та економічного розвитку, в яких визначаються аспекти економік, які недостатньо зафіксовані у традиційних показниках економічного прогресу.

Є два відомі показники добробуту: індекс людського розвитку і багатомірний індекс бідності. Обидва ці індекси відрізняються від традиційних грошових показників благополуччя, інтегрувавши важливі міркування щодо соціального та людського розвитку. Вони відображають загальний стан економічного розвитку на основі показників здоров'я, освіти й якості життя людини.

Аналізуючи процес еволюції теорії розвитку, особливо щодо подолання нерівності, можемо зробити висновок, що концепція зростання чисельності бідного населення привела до виникнення концепції інклюзивного зростання, яка відповідно визначила концепцію інклюзивної економіки. Однак концептуальна еволюція не настільки лінійна. Крім цього, нині маємо мало досліджень, де використовується термін «інклюзивна економіка», а ті, які застосовують цей термін, не настільки всеосяжні, як концепція, розроблена Фондом Рокфеллера. Завдяки чіткому та всебічному визначенню інклюзивної економіки Фонд Рокфеллера окреслює концептуальні положення інклюзії й економіки.

Так, Чарльз Хенді, ірландський автор і філософ, який спеціалізується на організаційній поведінці та управлінні, – один з найвпливовіших мислителів управління живими ресурсами. Саме Хенді під керівництвом Ентоні Клівера, тодішнього голови IBM, заохочував лідерів бізнесу переглядати джерела стійкого успіху бізнесу. Відповідно результати, опубліковані в 1995 р., сформували концепцію інклюзивного підходу до успіху бізнесу, при якому компанія:

- визначає мету;
- розробляє унікальну модель успіху, яка додає цінності своїм клієнтам;

- працює у партнерстві з ключовими зацікавленими сторонами, зокрема своїми працівниками, замовниками, постачальниками, інвесторами, навколишнім середовищем і громадою;
- забезпечує обмін досвідом з країнами, що розвиваються.

Можливості й спроможність бізнесу сприяти зменшенню світової бідності широко визнана, але багато компаній опиняються у боротьбі зі зростаючим рівнем очікувань приватного сектору. Хоча спостерігається зростання міжгалузевих партнерств та співробітництва і певний прогрес досягається, нинішні структури, політики та зусилля щодо боротьби з глобальною бідністю не досягають достатнього прогресу. Трансформація глобального міжнародного розвитку і зменшення бідності потребує, щоб усі учасники працювали спільно між організаціями в секторах та між секторами інклюзивно. Кожен сектор може запропонувати інший: жоден сектор не може досягти успіху один. Інакше кажучи, потрібні новий діалог і нова архітектура для співпраці між компаніями та урядами, щоб досягти необхідних системних змін у тому темпі й масштабі, що вимагає нагальності глобальної бідності. Таким чином, потрібно перейти від «сьогоднішньої розробки» до «завтрашньої інклюзивної розробки», адаптуватися швидше та об'єднуватися разом, щоб реалізувати потенціал «інклюзивного розвитку» для перетворення масштабу, швидкості й ефективності колективного реагування на глобальну бідність. Саме такий підхід до ведення бізнесу висуває вимогу інклюзивного капіталізму, яка є критичною основою для успішних бізнес-моделей.

Стійка модель зростання шляхом пришвидшення структурних перетворень у п'яти основних економічних системах має такий вигляд:

→ чисті енергетичні системи:

*• через декарбонізацію енергетичних систем за допомогою децентралізації та цифрових технологій електрифікації, що дасть змогу забезпечити доступ до сучасних енергетичних послуг для багатьох людей, які цього не мають; посилення енергетичної безпеки і зменшення впливу енергії на волатильність цін у світі;*

→ «розумний» розвиток міст:

• через смартове містобудівне планування та стратегічне інвестування в інфраструктуру, зокрема розширення громадських і немоторизованих транспортних мереж, що дасть змогу подолати «вузькі» місця економічного зростання, такі як перевантаження та забруднення повітря в містах. Великі міста можуть заощадити до 17 трлн. дол. до 2050 р. і стимулювати економічне зростання шляхом збільшення робочих місць та побудови житла. Це зміцнить стійкість щодо природних ризиків і може забезпечити до 3,7 Гт на рік зменшення викидів CO<sub>2</sub> протягом подальших 15 років;

→ стале землекористування:

• через перехід до стійких форм ведення сільського господарства в поєднанні з охороною лісів, що може забезпечити економічну вигоду понад 2 трлн. дол. на рік, дасть змогу створити робочі місця, переважно у країнах, що розвиваються; посилення продовольчої безпеки, у тому числі за зменшення втрат харчових продуктів і відходів (третина всіх продуктів, що виробляються, втрачається або витрачається у харчовому ланцюгу). Так, на сучасному етапі 44% від обсягу виготовленого хліба витрачається даремно. У 2015 р. британська пивоварна компанія «Тост Але» (Toast Ale) відновила стародавній процес пивоваріння, налагодивши виробництво пива з харчових відходів (окрайців хліба). Харчові відходи нині є третім за величиною джерелом глобальних викидів парникових газів. Проте пекарні далі створюють багато надлишкового хліба. Компанія «Toast Ale», яка розширилася з домашнього закладу із пивоваріння в Лондоні до пивоварень в Нью-Йорку, Ріо-де-Жанейро, Кейптауні та Рейк'явіку, співпрацює з місцевими пекарнями з метою отримання хліба для виробництва пива. Вона навіть зробила свій рецепт публічно доступним, щоб домашні пивовари могли переробляти черстві крайці хліба замість того, щоб відправляти їх на звалище відходів. Для зменшення обсягу харчових відходів служба доставки їжі «DoorDash» на початку 2019 р. виступила з проектом DASH (акти DoorDash для сталого розвитку та подолання голоду). Ініціатива має за мету не тільки зменшити обсяги харчових відходів, а й кількість голодуючих у тих громадах, які вона обслуговує. «DoorDash» співпрацює з компанією «Feeding America», щоб використовувати потужні технології з доставки їжі та логістики. Компанія «DoorDash» пропонує доставку їжі з ресторанів за потребою (до притулків для бездомних). Середній за величиною ресторан може виготовляти до 100 000 фунтів надлишкової їжі щорічно, а її перевезення є проблематичним. За офіційними даними, 1 з 8 осіб у США відчуває голод. Відповідно слід застосувати логістичну технологію для переведення надлишкової їжі до місцевих неприбуткових організацій, що забезпечують потреби людей, які голодують. Відновлення природного капіталу, зокрема лісів, деградованих земель і прибережних зон, також зміцнить обороноздатність країни та підвищить адаптацію до кліматичних впливів — екстремальних погодних умов і підвищення рівня моря;

→ управління водними ресурсами:

• сьогодні 2,1 млрд. людей живуть без доступних, безпечних водних ресурсів, а 4,5 млрд. людей – без керованої санітарії. Регіони, особливо на Близькому Сході, в Сахелі, Центральній Африці та Східній Азії, можуть одержати зниження ВВП на 6% до 2050 р. унаслідок зміни клімату, стимулювання міграції й виникнення конфлікту. Припинити ці впливи можливо шляхом ефективного використання води чи впровадження вдосконалених технологій, планування та управління, застосування визначених цін на воду для цілеспрямованої підтримки бідних верств або інвестування в громадську інфраструктуру. Сьогодні неналежає управління водними ресурсами й їхнє недооцінення призводять до надмірного використання і неправильного розподілу ресурсів в економіці. Вирішення проблем взаємодії «вода-енергія-продовольство» є важливим питанням, особливо у регіонах, що мають потребу в таких ресурсах;

→ циркулярна промислова економіка:

• з 1970 р. по 2010 р. щорічне глобальне видобування матеріалів зросло з майже 22 до 70 млрд. т. Щорічно щонайменше 8 млн. т пластмас скидають в океан, що спричинює новий виклик XXI ст. Мікропластик виявлено у 114 водних видах, багато з яких використовують для приготування їжі. Однак цей виклик не є лише соціальним чи екологічним, а й економічним питанням. Сьогодні 95% вартості пластикового пакувального матеріалу – до 120 млрд. дол. США щорічно – втрачається після першого його використання. Політика, яка заохочує циркулярне, ефективне використання матеріалів (особливо металів, нафтохімії та будівельних матеріалів), сприятиме насамперед веденню глобальної економічної діяльності й зменшенню обсягів відходів і забруднення довкілля. Перехід до циркулярної промислової економіки може «відірвати» економічне зростання від використання ресурсу як такого та привести до декарбонізації промислової діяльності.

Перехід на шлях з низьким рівнем викидів вуглецю до стійкого зростання може забезпечити прямий економічний прибуток у розмірі 26 трлн. дол. до 2030 р. порівняно зі звичайним бізнесом.

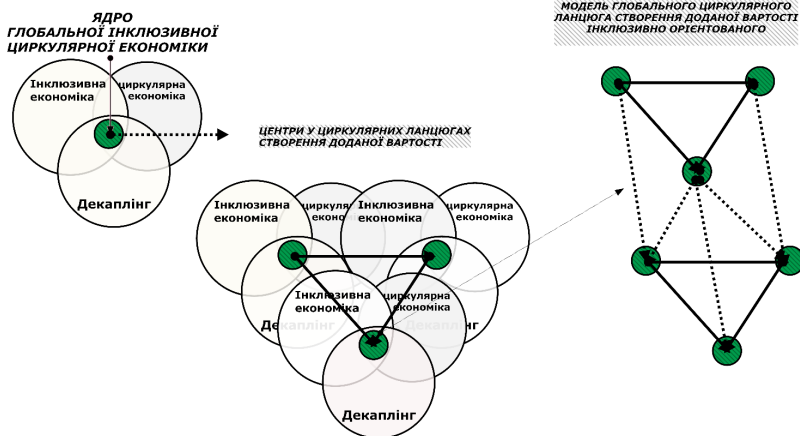
Подібно до підписки на «Spotify» або «Apple Music», користувачі навушників сплачують щомісячну плату за інтернет-сервіс. Із деякими навушниками, починаючи з вартості 300 дол. пропонують дешевший і легальний варіант. Навушники є дещо нішевим ринком, але циркулярний дизайн «Gerrard Street» для навушників показує, що модульна конструкція електроніки та підписка на модель продукту можуть працювати.

Щороку понад 1 млрд. шин утилізують у світі, причому 50% цих шин викидають на звалища або спалюють у сміттєспалювальних установках, що спричинює витрати цінного ресурсу. З 2007 р. компанія «Lehigh Technologies» відновлює цінні ресурси у відпрацьованих шинах за допомогою криогенного турбокомпресора. Цей процес базується на заморожуванні гумової сировини з відпрацьованих шин і перетворенні її на порошок. Отриманий мікронізований каучуковий порошок (MRP) може використовуватися як сировина у промисловості, замінюючи матеріали, отримані з вичерпаного палива. У 2017 р. компанію «Lehigh» придбав гігантський виробник шин «Michelin», щоб досягти цілей сталого розвитку до 2048 р. Сьогодні «Lehigh» обслуговує широкий спектр продуктів на світовому ринку, здійснюючи постачання на загальну суму понад 10 млрд. дол., зокрема це: асфальт, будівельні матеріали, гума, пластмаси та поліуретани і шини.

Отже, циркулярна економіка – це модель економічного розвитку, спрямована на підтримку сталого зростання без завдання шкоди навколишньому середовищу, що підвищує загальну ефективність, а не зменшує неефективність. При цьому вона відновлювальна, регенеративна та цілісна. Цілісна циркулярна економіка в умовах реалізації цілей сталого розвитку є інклюзивною і забезпечує доступ кожного до переваг такого розвитку. Сталість, екологічні й соціальні можливості слугують стимулами для впровадження результатів Industry 4.0.

Трансформаційний шлях до глобальної інклюзивної циркулярної економіки проходить через «декаплінг», що забезпечує зайнятість та зростання без негативного впливу на родючість ґрунтів і біорізноманіття, не вичерпуючи запаси природних ресурсів та не забруднюючи воду й повітря<sup>16</sup>.

<sup>16</sup>Війкман А., Сконберг К. Циркулярна економіка та переваги для суспільства. Рим. клуб. 2017. № 8. URL: [http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR\\_UA-2.pdf](http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR_UA-2.pdf).



**Рис. 3.1.** Концептуальні орієнтири глобальної інклюзивної циркулярної економіки

Відокремити економічний розвиток від зростаючого використання ресурсів, а використання ресурсів від негативного впливу на навколишнє середовище є не лише надзавданням, яке постало перед людством, а й умовою нашого виживання на Землі. Отже, декаплінг – це обов’язкова умова спрямування суспільства і країни зокрема до глобальної інклюзивної циркулярної економіки (рис. 3.1).

### 3.3. Інклюзивне циркулярне суспільство в умовах глобальної політики сталого розвитку

Циркулярна економіка є новою економічною моделлю, в якій акцент зроблено на повторному використанні матеріалів, а також на створенні доданої вартості за допомогою послуг та smart-рішень. Циркулярна економіка означає, що ланцюг створення вартості організований так, що вихідний продукт одного ланцюга є вхідним продуктом для іншого, знижуючи залежність від нових видів сировини.



У глобальному вимірі циркулярна економіка стає мегаактуальним питанням, оскільки за оцінюванням міжнародних організацій глобальне значення ринку циркулярної економіки визначено вартістю понад 1 трлн. дол. Нині приватний і державний сектори синергійно співпрацюють на міжнародному рівні у напрямку сприяння здійсненню smart-ініціатив щодо усунення перешкод та пропозиції нових рішень, які пришвидшать перехід до циркулярної економіки. Сучасний стан циркулярної економіки на рівні ОЕСР, ООН і ЄС поступово розглядається як засіб пришвидшення переходу суспільства до більш ресурсозберігаючої системи, підвищуючи конкурентоспроможність та реагування на глобальні екологічні виклики й загрози. Китай і США як найбільші у світі країни за обсягами викидів парникових газів та споживачі ресурсів також нещодавно визнали можливості циркулярної економіки. Водночас ЄС, відомий жорсткими екологічними нормами, у 2015 р. представив документарний пакет циркулярної економіки, інструментарій якого спрямований на підвищення ефективності витрат, сальдо рахунка поточних операцій, самодостатності, збільшення кількості нових робочих місць і досягнення цілей у боротьбі з кліматичними змінами. Таким чином, основна ідея ЄС щодо циркулярної економіки – це глобальний екодизайн, а не лише встановлення цільових показників з утилізації. ЄС визначив цілісний на системному рівні підхід до циркулярної економіки.

Китай ухвалив закон про сприяння розвитку циркулярної економіки в 2009 р., що визначав необхідність зменшення обсягів використання ресурсів, важливість повторного їхнього використання та переробки. На думку експертів, циркулярна економіка в Китаї на практиці здійснюється ширше, ніж закладено її метою і діями. Проте Фонд Еллен Макартур<sup>17</sup>

<sup>17</sup>В 2014 р. у Давосі Фонд Еллен Макартур (головний ініціатор ідеї циркулярної економіки) представив другий звіт про «циркулярну економіку», де було підраховано, що середньостатистичний громадянин ОЕСР щороку купує для споживання 800 кг їжі та напоїв, 120 кг упаковки і 20 кг нового одягу й взуття. При цьому 80% таких товарів не використовується заново.

прогнозує, що Китай стане великим гравцем серед країн циркулярної економіки в майбутньому<sup>18</sup>.

Південна Австралія зробила перший стратегічний крок на шляху до циркулярної економіки. Зокрема, 75–80% від обсягу відходів на звалищах нині переробляється. Викиди парникових газів значно зменшилися порівняно з рівнем 1990 р., хоча економічне виробництво зросло більше, ніж на 60% за той самий період. Майже 40% енергії держави забезпечується енергією вітру та сонця. Південна Австралія в останній період зробила такі важливі кроки в напрямку розвитку циркулярної економіки:

- розроблення Нової стратегії відходів на 2015–2020 рр., яка фокусується на утилізації органічних відходів;
- досягнення основної мети – «чисті» викиди до 2050 р.

*За оцінками Австралійської академії наук, науково-дослідних і консалтингових компаній, порівняно з лінійним сценарієм розвитку циркулярної економіки можна створити на 25700 робочих місць більше до 2030 р., а також зменшити обсяги викидів парникових газів на 7700 т (в еквіваленті діоксиду вуглецю), що становить на 27% менше викидів порівняно з лінійною моделлю економіки.*

Хоча циркулярна економіка є актуальною темою для обговорення на міжнародному рівні, поточні зобов'язання виконують на рівні регіонів. При цьому цілі й плани дій щодо розвитку циркулярної економіки не мають цілісності, системності тощо. Країни просувають циркулярну економіку за допомогою цільових показників на високому рівні або кількох зон фокусування.

Фінляндія прагне здобути провідну роль, зосередивши увагу на розвитку п'яти таких взаємопов'язаних пріоритетних сфер:

- 1) стійка продовольча система;
- 2) використання лісів;
- 3) техніка;
- 4) транспорт і логістика;
- 5) спільні дії.

<sup>18</sup>Зварич І. Глобальна циркулярна економіка як засіб побудови нового екологічно стійкого суспільства. Світ фінансів. 2016. № 4 (49). С. 148–156. URL: <http://dspace.tne.u.edu.ua/bitstream/pdf>.

Винятком може бути Фінляндія, де розроблено першу в світі Стратегію «Дорожня карта циркулярної економіки на 2016–2025 рр.», що визначає кроки до сталого успіху країни. Ця країна має реальну можливість створити «стійке благополуччя» та «успішну декарбонізовану циркулярну економіку» протягом найближчих 5–10 років. Світ потребує новаторських рішень для забезпечення економічного зростання без нераціонального використання природних ресурсів. Циркулярна економіка максимізує використання матеріалів і зберігає своє значення у циклі якнайбільш довготривало. За циркулярної економіки матеріали та вартість залишаються в obiegu протягом максимально можливого проміжного часу, тоді як послуги та «розумні» рішення підвищують цінність продуктів. Підприємства й промисловість відіграватимуть вирішальну роль у глобальному переході до «вуглецевонейтральної циркулярної економіки». Якщо фінські підприємства діятимуть швидко, то у них є шанс бути одними з провідних всесвітньо відомих постачальників «стійких рішень» економічного розвитку<sup>19</sup>.

Побудову нового екологічно стійкого суспільства і перехід до циркулярного мислення у Фінляндії розпочато. В останній період за Проектом «Sitra»<sup>20</sup> засновано мережу FISU фінських спільнот, що сприяло створенню стійких бізнес-екосистем серед компаній (промисловий симбіоз) гірничодобувного сектору, Фінської енергетичної асоціації відновлюваних джерел енергії та Ради з питань клімату (CLC), завдання якої – допомогти діловому і промисловому секторам визначити та максимізувати можливості, пов'язані зі зміною клімату.

За аналітичними оцінками, циркулярна економіка може забезпечити для національної економіки Фінляндії від 2 до 3 млрд. євро доданої вартості до 2030 р. у галузях техніки й обладнання, лісової промисловості, скорочення харчових відходів. Для європейської економіки чиста вигода циркулярної економіки оцінюється до 1800 млрд. євро до 2030 р. Циркулярна економіка також пропонує значні екологічні та соціальні вигоди, зокрема створює великі можливості для збільшення кількості робочих місць у Фінляндії. Йдеться про еволюцію, перехід не тільки до циркулярної економіки, а про глобальну інклюзивну циркулярну економіку. За даними дослідження, проведеного Римським клубом, повне прийняття циркулярної економіки забезпечить більше, як 75000 нових робочих місць до 2030 р. Таким чином, для країни, яка прагне зростання, такий тип економіки забезпечить значні можливості. Фінський уряд визначив мету – зробити Фінляндію світовим лідером циркулярної економіки до 2025 р. Таке мислення акцентує на ролі держави у створенні прогресивній платформі зростання, що є сприятливим фактором для внутрішнього ринку і компаній.

Відправною точкою має бути оптимізація циркуляції вартості, а не запобігання утворенню відходів. Інакше

<sup>19</sup>Зварич І. Глобальна циркулярна економіка як засіб побудови нового екологічно стійкого суспільства. Світ фінансів. 2016. № 4 (49). С. 148–156. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/pdf>

<sup>20</sup>Фінський інноваційний фонд майбутнього, який співпрацює з партнерами із різних секторів дослідження для реалізації нових ідей.

кажучи, це прагнення максимізувати обсяг відходів для повторного використання як сировини або джерела енергії.

Фінляндія пройшла довготривалий шлях застосування у практичній діяльності переваг циркулярної економіки в багатьох галузях економіки країни, зокрема це стосується ефективності використання енергії в целюлозно-паперовій промисловості, переробки пляшок, функціонування «блошиного ринку». Проте багато завдань поки є тільки у планах. Зокрема, лише 54% від обсягу відходів загалом у Фінляндії перероблено або повторно використано. Аналогічно це визначає можливості для реалізації кількох інноваційних концепцій послуг, що мають за мету забезпечити обслуговування, повторне використання або переробку обладнання.

Таким чином, щоб здійснити великі системні зміни, кожна сфера має забезпечити певний внесок: інформація, операційні моделі, усунення адміністративних перешкод, бізнес-досвід, практичні випробування, пілотування, мережі, здатність брати відповідальність, думати по-новаторськи, працювати з іншими людьми та з ентузіазмом. Проект «Sitra» сприяє розвитку циркулярної економіки у Фінляндії за реалізації «Дорожньої карти» у співпраці з іншими гравцями з метою розробки відповідних бізнес-моделей для компаній при переході до циркулярної економіки.

Отже, можна виокремити такі орієнтирні заходи для переходу до циркулярної економіки ЄС:

- утилізація 65% побутових відходів до 2030 р.;
- утилізація 75% пакувальних відходів до 2030 р.;
- зменшення звалищ до обсягу максимум 10% побутових відходів до 2030 р.;
- просування економічних інструментів з метою протидії створенню звалищ;
- спрощені й узгоджені методи розрахунку для ставок переробки на території ЄС;
- конкретні заходи щодо сприяння повторному використанню і стимулювання промислового симбіоз-перетворення побічного продукту однієї галузі на сировину іншої галузі.

Поряд із довготерміновими вигодами від переходу до циркулярної економіки виникають певні перешкоди для цього розвитку:

- складність просування системних змін;
- економічні виклики (циркулярна економіка може бути збитковою у короткотерміновій перспективі);
- недосконалі ринки (відсутність необхідних продуктів та інфраструктури, конкуренції, знань та/або стимулів на ринку);
- недосконале регулювання (недосконале законодавство і/або реалізація);
- соціальні фактори (недостатні знання і навички, пов'язані з циркулярною економікою);
- недостатність сортування відходів;
- труднощі в отриманні відповідного фінансування;
- відсутність узгоджених процедур у різних сферах.

Ці фактори мають різний вплив залежно від галузі та ланцюга створення вартості. Для вирішення цих проблем потрібно застосувати певні дії на державному, регіональному і місцевому рівнях ЄС. Одним з основних напрямків циркулярної економіки пакета ЄС є виявлення й усунення істотних «вузьких місць», що впливають на функціонування виробничо-збутових ланцюгів та виробників.

Циркулярна економіка забезпечує нові й безпрецедентні можливості для створення багатства і благополуччя, а також слугує основним двигуном для реалізації Програми ООН до 2030 р. «Цілі сталого розвитку». Світ насправді потребує країн-«піонерів», які розробляють та реалізують операційні моделі економічного зростання і підвищення добробуту без надмірного споживання викопних видів палива й природних ресурсів.

Зміна клімату і виснаження природних ресурсів – дві найбільш гострі глобальні проблеми. Обсяги відходів відповідно можуть бути зменшені за переходу до циркулярної економіки. У такій економічній системі відходи матеріалів та їхнє утворення зведено до мінімуму. В практичній діяльності це може означати, що продукт має бути сконструйований

таким чином, щоб його матеріали були віддільні й піддавались вторинній переробці. Необхідність вирішення проблем щодо зміни клімату і збереження природних ресурсів визначила потребу у формуванні глобальної бізнес-моделі з дуже швидкими темпами економічного зростання. У циркулярній економіці найважливіше значення мають не матеріальні потоки або відходи, а розробка та реалізація набагато цінніших методів, таких як належне технічне обслуговування, повторне використання матеріалів і переробка обладнання.

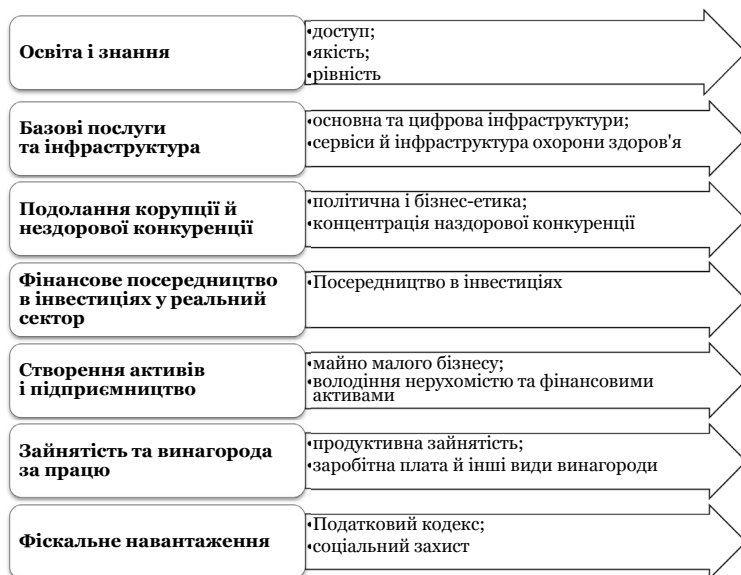
Відправною точкою відповідно має бути оптимізація циркуляції вартості, а не запобігання утворенню відходів. Інакше кажучи, це передусім реалізація прагнення до максимізації обсягу відходів для їхнього повторного використання як сировини або джерела енергії.

Імплементация циркулярної економіки відбувається за здійснення системних змін через такі дії в різних сферах:

- інформація;
- операційні моделі;
- усунення адміністративних перешкод;
- бізнес-досвід;
- практичні випробування;
- пілотування;
- мережі;
- здатність брати відповідальність;
- спроможність думати по-новаторськи;
- співпраця з іншими людьми;
- ентузіазм.

Виокремимо основний ряд пуш-факторів, що впливають на прогрес у розвитку ідеї імплементации циркулярної економіки. Отже, нестабільність витрат на ресурси → підвищення цін → зменшення ризиків → зниження якості та невпевненість у постачанні → здійснення впливу на кінцевий результат. Одночасно з вищеописаними такі важливі технології, як «Internet of Things» (IoT) і штучний інтелект, є також основними факторами розвитку циркулярної економіки.

Аргумент для циркулярної економіки традиційно стає економічним аргументом. Адже дефіцит ресурсів викликатиме неможливість виконання та виробництва певних товарів і послуг, тому стратегії повторного використання, відновлення й реконструкції будуть надійним рішенням для пом'якшення залежності від використання природного капіталу.



**Рис. 3.2. Базові «стовпи» інклюзивного розвитку**

Хоча всі стратегії спрямовані на подальший перехід до циркулярної економіки, кожна з них стосується дещо різних аспектів залежно від територіального контексту. Відповідно так званий парадигмальний зсув у бік глобальної інклюзивної циркулярної економіки – це складне завдання, яке має комплексно охоплювати ланцюги вартості й різних гравців на відповідних рівнях. Тільки при поєднанні різних способів просування циркулярної економіки, включаючи всі елементи в ланцюгах вартості та всі зацікавлені сторони, можна прагнути до зміни парадигми. Стратегії циркулярної економіки розглядають ці два види інклюзивності в різній мірі.

Окреслений вище інтегрований підхід дає можливість допомогти державам зрозуміти, як максимізувати потенційні вигоди, визначати пріоритети і розробляти різні моделі добробуту людей, які можна реалізувати у здоровому середовищі. В результаті всеохопна інклюзивна циркулярна економіка має не тільки забезпечувати створення робочих місць та надходження доходів, а й сприяти збереженню здоров'я людини, формуванню відповідного середовища оточення і сталого майбутнього загалом.

*За даними 2018 р. Світового економічного форуму, найбільш інклюзивними країнами є Норвегія, Ісландія, Люксембург, Швейцарія, Данія, Швеція, Нідерланди, Ірландія, Австралія й Австрія. Індекс призначений для відображення не лише кількості економічного зростання в місті, а його якості та розподілу серед населення. До елементів, що беруться до уваги при вимірюванні загального процвітання міста, входили: ВВП на душу населення, особиста безпека, доступ до освіти, доступ до Інтернету, доступність житла, якість навколишнього середовища і доступ до медичної допомоги.*

Реальність зараз така, що надто багато урядів стикаються з труднощами в оцінюванні неформальності. Через погану офіційну статистику розробники політики залежать від неофіційних оцінок. Саме тому співробітники МВФ взяли участь у наданні більш достовірних оцінок. Так, МВФ підрахував, що неформальність становить 38% ВВП в Африці на південь від Сахари протягом 2010 – 2014 рр., а в деяких країнах вона припадає на 90% робочих місць.

Розуміння неформальності дає можливість кращого оцінювання зростання. Тому неформальна економіка стосується інклюзивного зростання безпосередньо. Скажімо оцифрування створило більше можливостей для людей, які займаються неформальною зайнятістю, щоб доповнити свій дохід. Неформальна економіка може забезпечити дохід чи соціальну мережу безпеки. Однак це складне питання. Рівень бідності серед неформальної зайнятості в середньому вдвічі вищий, ніж в осіб, які перебувають у формальній зайнятості через низьку продуктивність праці, низькі доходи та обмежений доступ до державних пільг.



Неформальність приводить до зниження податкових надходжень, що перешкоджає можливості уряду витратити кошти на соціальні програми й інвестиції. Це означає, що особи, які найбільше потребують соціальних програм і публічної інфраструктури, можуть їх не отримувати.

Недавній аналіз МВФ показав, що стабільно висока нерівність пов'язана з нижчим, менш тривалим економічним зростанням та більшою фінансовою нестабільністю. Ось чому розуміння неформальності є частиною того, як Фонд виконує свої зобов'язання щодо допомоги країнам у досягненні цілей сталого розвитку до 2030 р. Більш точні оцінки неформальної економіки можуть допомогти зробити політику більш ефективною і цілеспрямованою. Наприклад, в Уганді значна частина економіки є неоподатковуваною та зміни у податковій політиці суттєво не вплинули на розподіл доходу. Неформальна економіка також слугує важливим джерелом зайнятості для жінок. За підрахунками МОП, у країнах, що розвиваються, 92% жінок неформально працюють. Це протилежне до того, що ми бачимо у прогресивних і ринкових економіках, які розвиваються, де це більше джерело зайнятості для чоловіків. Для жінок такі завдання ускладнюється тим, що, крім цього, що вони отримують меншу зарплату, ніж чоловіки, які отримують офіційну роботу, вони також отримують менше, ніж чоловіки за неофіційною роботою. Статистика щодо неформальної економіки, зайнятості, продуктивності праці та навіть регіонів, де ця діяльність переважає, є критично важливою для розробки цільової політики з метою їхньої підтримки. На рис. 3.3. подано основні орієнтирні напрями у парадигмі глобальної інклюзивної циркулярної економіки: зайнятість зростає; ВВП підвищується; негативний вплив на середовище спадає; вичерпність ресурсів (споживання ресурсів дорівнює 0 або не змінюється) у кращому разі зменшується; забруднення води і повітря зменшується; обсяги споживання збільшуються; конкурентоздатність економіки зростає; кількість робочих місць збільшується.

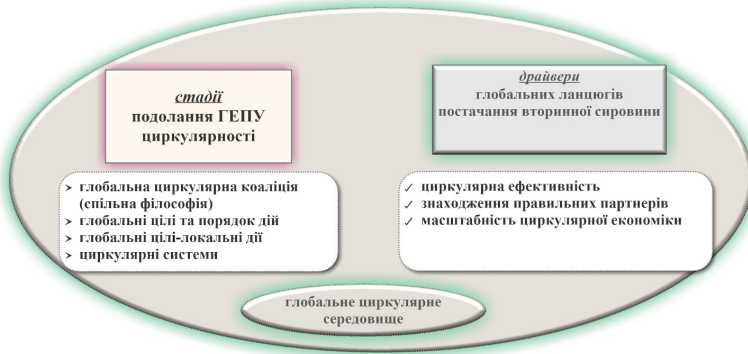


**Рис. 3.3. Опорні пункти парадигми глобальної інклюзивної циркулярної економіки<sup>21</sup>.**

Таким чином, глобальна циркулярна економіка має базуватися на імплементації чотирьох основних стадій, спрямованих на подолання розриву (гепа) циркулярності (рис. 4):

- створення глобальної циркулярної коаліції зі спільною філософією;
- розробка глобальної цілі та порядку дій;
- глобальні цілі – локальні дії;
- циркулярні системи.

<sup>21</sup>Matviychuk-Soskina N., Krysovatty. A., Zvarych, I., Zvarych R., Ivashchuk I. «Sea star wasting syndrome» or alterglobalization, inclusiveness and circular economy: Priorities of the plan «B» for the planet. Economic Annals – XXI. 2019. № 179(9). P. 4–21.



**Рис. 3.4. Необхідні елементи при імплементації циркулярної економіки у країні<sup>22</sup>**

Основними передумовами, що формують циркулярну економіку як необхідну бізнес-модель, є такі:

– ресурси і ціноутворення на них. Світ перебуває на етапі завершення використання дешевої нафти й сировини. Нестача викопних видів палива та обмеженість усіх видів природних ресурсів у поєднанні з підвищенням споживчого попиту відображаються у проблемі управління відходами. Використовувати менший обсяг будь-якого ресурсу на сьогодні не актуально. Відповідно підвищена волатильність цін на ресурси стримує економічне зростання, перешкоджаючи сфері бізнесу використовувати ті ресурси, які пов'язані з ризиками;

– зростання кількості споживачів серед представників середнього класу. В світовій історії у 1800 р. маємо два етапи зростання кількості представників середнього класу, і зараз визначено третій етап. В Азії 525 млн. осіб можуть назвати себе представниками середнього класу, а це більше ніж загальна кількість населення Європейського Союзу<sup>23</sup>. Протягом наступних двох десятиліть передбачається, що

<sup>22</sup>Reznikova N., Zvorych R., Zvorych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. 2019. № 6(4). P. 641–647.

<sup>23</sup>За станом на 1 січня 2015 р. населення країн Європейського Союзу становило 508 млн. 200 тис. осіб.

середній клас розшириться до 3 млрд. осіб, як правило, з емерджентних країн;

– «великі дані» (Big data). Виникнення концепції «великих даних» трансформувало порядок та масштабність, за яких проблеми можуть бути вирішені, забезпечивши поглиблене знання ринку й оптимізацію споживчо орієнтованих рішень. За цією концепцією пропонується вирішення проблеми з визначення того, що і де відбувається в економіці, з чого що виготовлено та в якому стані перебуває, що підвищує ефективність циркулярного виробництва порівняно із субтрактивним<sup>24</sup>;

– зміна законодавства і глобалізація управління. Щораз більша кількість компаній реагує на різні виклики, зокрема формуються нові моделі законодавства та відбувається глобалізація управління шляхом впровадження нових інноваційних проектів для їхніх продуктів здебільшого у тих випадках, які раніше розглядалися як проблеми: наприклад, підвищення токсичності різних матеріалів або звалищ, зростання обсягу і кількості відходів, які потім транспонуються у глобалізовані циркулярні ланцюги створення доданої вартості;

– перехід від «угоди» до «відносин». Багатомережевий світ на сьогодні відображає нові рівні взаємодії та зв'язку зі споживачами, брендами, які виходять за межі традиційних трансакцій. Інтернет-взаємодія через мережі «Facebook», «Twitter», «YouTube» й інші веб-сайти є зростаючим глобальним явищем, що формує нові відносини між клієнтами і компаніями, зокрема у межах циркулярних ланцюгів.

Протягом останніх десятиліть виробництво більшості товарів змістилося в напрямку країн Азії через цінову доступність ресурсів та появу значного сегмента представників середнього класу в цьому регіоні зі збільшенням їхньої купівельної спроможності, що забезпечило визначальний поштовх для

---

<sup>24</sup>Субтрактивне виробництво (Subtractive manufacturing) – це процес, за допомогою якого 3D-об'єкти будуються шляхом послідовного різання матеріалу твердого блока вручну, але частіше це виконується за допомогою «CNC Machine».

здійснення глобальної торгівлі товарами, зокрема у Китаї. Циркулярну економіку потрібно розглядати загалом як процес з точки зору отримання відходів, що утворюються в результаті виробництва певного продукту і в підсумку перетворюються на вторинну сировину, замінюючи первинні ресурси та забезпечуючи при цьому еквівалентну функціональність. Такі циркулярні ініціативи щодо глобалізованого управління відходами часто імплементуються у Китаї або Індії. Глобальна торгівля відходами для вторинної переробки є необхідною умовою і реальністю для більшості переробних товарів: метали, папір та пластик.

Згідно з даними за 2014 р. Міжнародної асоціації твердих відходів (ISWA), майже половина експорту пластмасових виробів вироблена з побутових відходів, що і є сировиною, яка використовується повторно. Більшість із цих виробів (87%) експортовано у Китай. Така сама ситуація характерна для США й Японії. Отже, циркулярна економіка пластмасових виробів в Європі та США матеріалізується через міжнародні перевезення, переробку, вторинне виробництво пластмас і виготовлення продукції у Китаї. З огляду на це виникають певні питання щодо екологічної ефективності такої циркулярності. Питання полягає в екологічності умов та професійності переробки продуктів. Відповідно уряд Китаю намагається зменшити залежність від нерегульованих, дрібних, низько технологічних операцій із переробки і працювати без завдання шкоди навколишньому середовищу, що слугує передумовою для здійснення масштабних досліджень науковців у сфері циркулярної економіки.

Значна кількість практичних впроваджень та наукових досліджень протягом останніх двох десятиліть дає змогу описати теоретичні, методологічні й емпіричні аспекти циркулярної економіки і напрямки її реалізації. Китай інтенсивно та масштабно прагне реалізувати цю ідею для вироблення довготермінових дієвих рішень щодо подолання гострої нестачі ресурсів і запобігання деградації

навколишнього середовища. Практичні заходи здійснюються на мікро-, мезо- й макрорівні. Вони охоплюють виробництво, споживання, управління відходами та базуються на різних державних програмах підтримки з метою сприяння, регулювання, моніторингу й оцінювання наявної практики успішної реалізації циркулярної економіки.

Результати підтверджують, що науково-дослідні інститути у Китаї пропонують дві індикаторні системи оцінювання виконання циркулярної економіки. Їхня увага зосереджена на реалізації принципів 3R. Крім цього, одна із систем індикаторів розглядає вплив еко-промислових парків на економіку і навколишнє середовище. Зауважимо, що системи індикаторів різні та нестандартизовані, а також вони потребують координації діяльності щодо їхньої гармонізації через неоднорідність населення й специфіку регіонів. Це дасть змогу порівнювати використання ресурсів і екологічні показники серед фірм, галузей, регіонів та країн.

Сам перехід до циркулярної економіки означає зміни в думках і діях людини. Це потребує застосування системного підходу та впливає на те, як бізнес-моделі, управління, право, логістика, житлове будівництво, сільське господарство й інші сфери будуть організовані та структуровані. До того ж циркулярна економіка є системою, в якій сировинні потоки ефективно скеровуються і раціонально переробляються, реалізуючись повністю на основі відновлюваних джерел енергії. Однак будь-які дії не створюють негативного впливу на життя людини та функціонування екосистем у межах формування і дієздатності глобальних циркулярних ланцюгів створення доданої вартості.

Відповідно до досліджуваної парадигми глобальної інклюзивної циркулярної економіки пропонуємо розглядати новий циркулярний життєвий цикл товару як необхідну передумову ефективної імплементації політики щодо парадигми<sup>25</sup>.

<sup>25</sup>Війкман А., Сконберг К. Циркулярна економіка та переваги для суспільства. Рим. клуб. 2017. № 8. URL: [http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR\\_UA-2.pdf](http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR_UA-2.pdf).

У глобальній інклюзивній циркулярній економіці люди є центром моделі, де цінність починається з реалізації збалансованого суспільства для всіх верств та різних країн – від найбільш розвинених до найменш розвинених. Глобальна інклюзивна циркулярна економіка, крім відходів, розглядає бідність, яка формує два основних зовнішніх ефекти, що ще більш соціалізує цю проблему або, як актуально зараз казати, інклюзує її.

Таким чином, можна виокремити три базових фундаментальних опорних пункти глобальної інклюзивної циркулярної економіки:

1) інклюзивність населення:

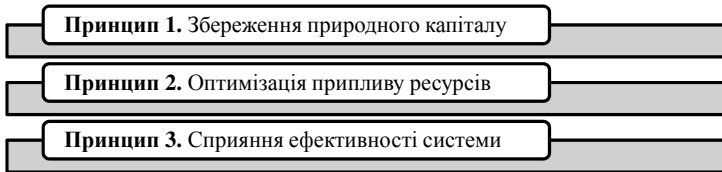
• можливість задовольнити всі свої потреби, не володіючи цими благами, а просто маючи доступ до них. Інакше кажучи, інклюзивна циркулярна економіка дає змогу включити в систему тих, яких сьогодні виключено з вітчизняних економік, і таким чином позитивно впливає на нерівність та / або несправедливість. У цьому разі ідеться про бізнес-стратегію для реалізації – рівність. Люди будуть включені у циркулярну бізнес-модель, тобто продукт пропонується модульно й адаптовано таким чином, щоб відповідати потребам будь-якого діапазону клієнтів з точки зору купівельної спроможності;

2) формування цінності людини:

• можливість отримати більше, оскільки навіть з низьким рівнем доходів гідне життя все-таки можливе. Отримавши доступ до економіки з метою процвітання (всупереч звинуваченню людини у тому, що вона не в змозі платити за продукти), це спричинить меншу залежність від фінансових кредитів, а отже – зменшення заборгованості. Тут бізнес-стратегія є доступом. Клієнти й нові перспективи будуть зосереджуватись на тому, щоб допомогти поточним клієнтам розширюватися далі у межах економіки або інтегрувати в неї нові перспективи. Будь-яка людина стає потенційним клієнтом із різним зростанням потенціалу;

### 3) благополуччя людей:

• можливість отримати доступ до забезпеченого доходу з урахуванням того, що у циркулярній економіці роль робочої сили є пересомисленою. Це може привести до створення нових робочих місць, мікроробочих місць та мікро-завдань, які ще не існують, тобто креативне зростання зайнятості. Праця може стати цим нескінченним відновлюваним і тривалим ресурсом (W. R. Stahel). Тут бізнес-стратегія – це вміння. Люди й робоча сила оцінюються в економіці, де вони використовуються, тобто основна увага приділяється використанню людей як критичного суб'єкта в новій економіці, де вони вважаються рушійною силою підтримки як біосфери (модель «людина як ресурс») та техносфери (модель «люди як служби»). З допомогою цих трьох додаткових факторів ми підсилюємо основні циркулярні принципи (рис. 3.5).



**Рис. 3.5. Основні циркулярні принципи**

Глобальна інклюзивна циркулярна економіка спрямована на створення позитивних соціальних зовнішніх наслідків на кожному етапі впровадження циркулярної економіки. Інакше кажучи інклюзивна і соціальна складова є швидше рушійною силою, а не просто філософською причиною. Тут йдеться про можливість отримання найбільших життєвих благ найслабшими верствами населення й найменш розвиненими країнами.

На основі вищеприписаного підходу можна виокремити такі інклюзивні циркулярні моделі:

- циркулярні стартапи (низькодохідні рішення (доступ і здатність));
- цикли зворотного зв'язку (доступ, власний капітал та можливість);
- спільні дії н.а основі екосистем (шерингові платформи);
- сервісні спільні платформи (доступ, власний капітал і можливості)



Інші бізнес-моделі можуть бути створені за допомогою «циркулярного мислення» для вирішення суспільних завдань із використанням концепцій «Cradle to Cradle» й «Ірландського пакета». Отже, інклюзивність населення, створення цінності людини та їхнє благополуччя разом дають вигідні інклюзивні бізнес-моделі. Відповідно, в основі податкового зсуву є смарт-стратегія, яка дасть змогу сформуванню якісне інклюзивне циркулярне суспільство.

Отже, такий еволюційний шлях передбачає певні метаморфозні зміни чи своєрідні так звані «зсуви» за переходу від філософії утилізації до філософії циркулярності економіки. Це формує так звані імітаційні моделі у формі глобальних ланцюгів створення доданої вартості, метою яких є зменшення коефіцієнта використання енергії й матеріалів, а також застосування додаткових інвестицій для переходу до циркулярних моделей (наприклад, 3% ВВП на рік у (Польщі та Чехії)).

Вплив змін клімату, таких як підвищення рівня моря чи інтенсивності стихійних погодних явищ, тепер очевидних у світі, часто називають «новим нормальним» явищем. Маючи можливість подолати певні точки переходу, врахуємо, що за їхніми межами наслідки стають незупинними і незворотними. Багато з них означаються як петлі зворотного зв'язку, що збільшує ризик розривів та зумовлює зміни клімату. Прогнози вчених-екологів зараз дедалі більше підтверджуються, як, наприклад, пришвидшення підвищення рівня води у світовому океані, танення арктичних льодовиків, порушення циркуляції океану та збільшення кількості стихійних погодних явищ, таких як повені й теплові хвилі.

При вивченні практичних потреб для імплементації парадигми циркулярної економіки викорінення дитячої праці визначено індикатором глобальної інклюзивної циркулярної економіки. Понад 350 компаній з десяти різних галузей сьогодні беруть участь в Ініціативі відповідального використання мінералів щодо забезпечення прозорості у добувних галузях, застосовуючи широкий спектр інструментів і ресурсів для

отримання необхідних корисних копалин та збереження джерел їхнього видобування. Видобуток дасть можливість використати людський потенціал і каталізувати економічну діяльність, що є довготривалим процесом після вичерпання певного мінерального ресурсу. Оскільки такі ресурси обмежені, країни працюють над тим, щоб стимулювати власний економічний розвиток. Так, активне функціонування шахти триватиме навіть після її закриття, якщо забезпечити процес глобальної інклюзивної циркулярної економіки. Для сприяння інклюзивному економічному розвитку в місцевих громадах та диверсифікації національних економік члени «Responsible Minerals Initiative» зобов'язуються співпрацювати з іншими з метою забезпечення стабільних економічних можливостей. Дуже багато продуктів, які застосовуються щоденно, виробляються з використанням дитячої праці. Ось лише кілька прикладів з їхнього переліку:

У 2017 р. понад 40 компаній створили Ініціативу відповідального використання слюди (RMI), зобов'язавши своїх членів відповідати за поставки слюди протягом подальших п'яти років. Ініціатива спрямована на співпрацю з виробниками для впровадження практики сталого збору, обробки і пошуку джерел, а також для поліпшення відстеження ланцюгів постачання. Через реалізацію цієї ініціативи компанії інвестують у діяльність територіальних громад для вирішення основних питань порушення трудових відносин.

У звіті Світового банку підраховано, що 10% усіх травм на роботі – це ампутації й переломи. Щорічно 2,78 млн. смертей та 374 млн. травм і хвороб пов'язано з роботою. Дві третини отримують постійний кашель, а 87% – травми, наслідки є особливо важкими для дівчат.

- *кава і цукор.* Існують докази застосування дитячої праці або примусової праці під час збирання цукрової тростини й кави у 25 країнах світу;
- *золото.* Діти видобувають золото під водою або на берегах рік, використовуючи кисневі трубки для дихання. Вони обробляють золото за допомогою ртуті, яка є отруйною речовиною, що викликає незворотні зміни в їхньому здоров'ї. Відомо, що 22 країни використовують дитячу працю;
- *взуття.* Для виробництва взуття, передусім в Азії, застосовується дитяча праця. Діти здебільшого залучаються для виконання субпідрядних робіт на заводах з їхньою неформальною зайнятістю, що ускладнює виявлення та стримування розвитку такого явища;
- *іграшки.* І дитяча праця, і примусова праця застосовуються у виробництві іграшок у Китаї. Іграшки для дітей можуть бути виготовлені іншою дитиною, для якої праця є своєрідною грою;
- *шкіряні вироби.* Діти можуть працювати в небезпечних умовах, які характерні для шкіряної промисловості в Бангладеш, Індії, Пакистані та В'єтнамі, де виготовляють сумки й інші вироби зі шкіри;
- *мобільні телефони.* Діти у Конго працюють у небезпечних умовах для видобування кобальтової руди – мінералу, необхідного для літіє-іонних акумуляторів, що використовуються в мобільних телефонах, ноутбуках й електричних автомобілях;
- *шоколадні десерти.* Дорослі та діти збирають плоди олійної пальми, з яких виробляється пальмова олія – інгредієнт, що міститься в майже 50% продуктів у будь-якому супермаркеті. Згідно з даними доповіді 2013–2014 рр. науковців Університету Тулейн, у Західній Африці на промислових плантаціях працюють 2 млн. дітей;
- *одяг.* Зловживання працею дітей у швейному виробництві поширене в багатьох країнах світу – від Південної Америки до Південно-Східної Азії. Будь-який одяг – від звичайних футболок до розкішного вечірнього вбрання – може бути пошитий або прикрашений таким експлуатованим працівником.

На відміну від лінійної, циркулярна економіка – це система, за якої ресурси використовуються настільки довготривало, наскільки це можливо, шляхом ремонту, відновлення або переробки продуктів чи матеріалів, не викидаючи їх. Сучасні академічні дискурси базуються передусім на бізнес-моделях, підходах до «чистого» виробництва, оптимізації продуктивності й ефективності, але при цьому

маємо недостатньо досліджень щодо певних соціальних та інституційних наслідків.

*Таким чином, за станом на 2018 р. за даними «Worldatlas», найгіршими країнами з найважчими умовами для дітей є:*

- 1) Бангладеш (швейні фабрики, сільське господарство, виробництво);*
- 2) Чад (сільське господарство, військо);*
- 3) Конго (видобуток корисних копалин, сільське господарство, промисловість, військо);*
- 4) Ефіопія (гірничодобувна промисловість, чищення взуття);*
- 5) Індія (гірничодобувна промисловість, сільське господарство, швейні фабрики);*
- 6) Ліберія (небезпечні умови ведення господарства);*
- 7) М'янма (сільське господарство, будівництво, дрібна промисловість);*
- 8) Нігерія (сільське господарство, вуличне жебрацтво, видобуток, будівництво);*
- 9) Пакистан (сільське господарство, вивезення сміття, килимарство, видобуток вугілля, печі для випалювання цегли);*
- 10) Сомалі (риболовля, будівництво, жебрацтво).*

Відповідно інклюзивна циркулярна економіка дає змогу розширити таку дискусію, оскільки обговорюється перехід до інклюзивної циркулярної економіки, яка забезпечується при здійсненні політичних втручань, міжнародного співробітництва в напрямку економічного розвитку, формуванні певних бізнес-моделей і зміні поведінки споживачів.

1. Застосування методів циркулярної економіки як «інструментарію» для досягнення Цілей сталого розвитку (Sustainable Development Goals).

*Циркулярна економіка, яка дає змогу покращити умови праці збирачів відходів та забезпечити надання відповідних послуг з їхньої утилізації, може значною мірою сприяти забезпеченню здоров'я і підвищенню якості життя людей, які залучені до цієї діяльності. Крім утилізації відходів, існують практичні програми циркулярної економіки для різних секторів, визначених Цілями сталого розвитку, зокрема щодо забезпечення водопостачання та санітарії, виробництва екологічно чистої енергії, продуктів харчування, містобудування й ін.*

## 2. Використання освіти та навчання для зменшення впливу на глобальні ланцюги поставок.

Хоча циркулярна економіка пропонує реальні можливості для країн, що розвиваються, існує також реальний ризик того, що циркулярна економіка і ланцюги поставок із замкнутим циклом можуть вплинути на залучення бідніших країн, зменшивши їхню кількість, із глобальних ланцюгів поставок. Прикладом може бути застосування 3D-друку. Особливу увагу слід приділяти освіті молодих людей у країнах, що розвиваються, які потенційно можуть відмовитись від можливостей, котрі пропонуватиме циркулярна економіка.

## 3. Забезпечення «права на ремонт».

Ремонт є важливим елементом циркулярної економіки для запобігання витратам ресурсів і повторного набуття економічної цінності продукції. Однак ремонт стає щораз складнішим та ексклюзивним – монополізований потужними компаніями – через стандарти дизайну і відсутність ремонтпридатності. Забезпечення «права на ремонт» продуктів, особливо електроніки (мобільні телефони, комп'ютери тощо), вимагає від фірм всіх галузей промисловості надавати споживачам та незалежним ремонтним майстерням необхідну службову документацію, інструменти й запасні частини. Забезпечення «права на ремонт» є важливим блоком для розвитку інклюзивної циркулярної економіки.

## 4. Активне залучення людей як проактивних громадян, а не тільки як споживачів.

Оскільки циркулярна економіка передбачає перехід до нових бізнес-моделей, таких як системи сталого продукту, а споживачі стають користувачами, питання про власність, права споживачів, конфіденційність даних та інтелектуальну власність набувають актуальності. Для повторного використання продуктів і вторинних матеріалів потрібні нові стандарти й регулювання у сфері охорони здоров'я, гігієни та безпеки продукції для забезпечення захисту споживачів. Крім цього, інклюзивна циркулярна економіка передбачає зміну соціальної практики і поведінки й активне залучення громадян, оскільки йдеться про зміну продуктів.

## 5. Прозорість даних і захист споживачів.

*Оскільки цифрові технології, «великі дані», штучний інтелект і блокчейн відіграватимуть важливу роль у циркулярній економіці, важливо забезпечити прозорість та захист таких даних. Нові цифрові технології можуть забезпечити відповідні дані щодо таких ресурсів, як вода, земля, ліси й відходи, а також точне відстеження їхніх запасів і потоків. Щоб зробити циркулярну економіку інклюзивною та забезпечити однакові можливості для всіх, необхідно мати відкритий доступ до таких даних. Крім цього, підходи до промислового симбіозу можуть працювати лише тоді, коли зацікавлені сторони довіряють одна одній і готові поділитися даними. Однак зростаюча кількість інформації та даних, зібраних компаніями про споживачів, передбачає необхідність застосування нових підходів для забезпечення корпоративної підзвітності й здійснення громадської перевірки того, наскільки «великі дані» використовуються*

З'ясуємо, як циркулярні інклюзивні економіки можуть ефективно функціонувати<sup>26</sup>.

1. Інклюзивність у неформальному секторі, тобто у секторі економіки, спрямованому на отримання вигоди, де основне регулювання відбувається за допомогою домінуючих неформальних норм.

*Неформальна економіка становить важливу частину економіки країн, що розвиваються, але вона визначається як проблемна та некерована. Неформальна економіка не оподатковується та не контролюється жодною формою державного управління. До нього відноситься сукупність видів економічної діяльності, компаній, робочих місць і робітників, які не регулюються і не охороняються державою. Також цей сектор економіки відомий як неформальний сектор, тіньова економіка або сіра економіка. Дана концепція спочатку застосовувалася до самозайнятості в невеликих незареєстрованих компаніях, але згодом вона була розширена і включила оплату праці на незахищені робочі місця.*

<sup>26</sup>Зварич І. Я. Глобальна циркулярна економіка: «економіка ковбоїв» vs «економіка космічного корабля»: моногр. Тернопіль: ВПЦ «Екон. думка ТНЕУ», 2019. 337 с.

## 2. Рішення щодо ролі жінки у суспільстві та в економіці.

Жінки становлять значну частину неформального сектору. Вони працюють як домашні працівниці, у сфері вуличної торгівлі, виконують сільськогосподарські роботи, будівельні роботи, можуть бути збирачами відходів та ін. Однак вони отримують значно нижчу заробітну плату, а іноді їхня праця є неоплачуваною. Так, відповідно до даних звіту МОП за 2018 р., 58% працівників у секторі відходів – це жінки, а 92% жінок працюють у неформальному секторі. Світове безробіття становить більше, ніж 190 млн. осіб. У 2017 р. близько 42% працівників (або 1,4 млрд. осіб) у світі, за оцінками є вразливими категоріями за формою зайнятості. Ця частка особливо висока у країнах, що розвиваються. Вона перебуває на рівні вище, ніж 76%. Загалом прогрес у бідності через працю надто повільний. У країнах, що розвиваються, кількість людей, які перебувають на межі бідності, перевищила 114 млн. осіб у 2018 р., або 40% чисельності зайнятих. Очікувалося, що безробіття у країнах, що розвиваються, збільшиться на 0,5 млн. осіб на рік у 2018 р. і 2019 р. При цьому рівень безробіття перебував на рівні 5,3%. Так 82% жінок у країнах, що розвиваються, належать до вразливих категорій осіб за формою зайнятості (у 2017 р.) порівняно з 72% чоловіків. У світовому масштабі очікується, що середній вік працівників зросте у 40 років у 2017 р. до 41 року в 2030 р. переважно в Європі та Східній Азії, особливо у Китаї. Жінки фінансово підтримують свої сім'ї, виховують дітей, доглядають за іншими членами родини і піклуються про власні домівки. Будь-яке рішення, розроблене крізь призму циркулярності й інклюзивності, має передусім базуватись на гендерній свідомості враховувати гендерну проблематику.

## 3. Активна позиція громадян.

Участь і активізація діяльності громадян доповнюють цей сектор. У багатьох країнах світу уряди діють лише тоді, коли громадяни активно відстоюють свої позиції та статус-кво. Бангалор на півдні Індії є прикладом того, як громадяни спільно оскаржили дії міських місцевих органів як під час судових засідань, так і у ході громадського обговорення та досягли результату: відбулись зміни у сферах утилізації відходів і використання водних ресурсів.

#### 4. Уповноважені екосистемні гравці.

*Місцеві органи часто намагаються вирішити ці питання. Неправильно вважати, що більшість місцевих адміністраторів є корумпованою або має певні інтереси. Вони працюють під тиском, їхні рішення можуть лобіювати, що впливає на їхню діяльність, мають низькі зарплати, не завжди достатньо мотивовані, а іноді вони є некомпетентними. Екосистемні гравці, такі як органи з нарощування потенціалу, неприбуткові організації та навчальні заклади, мають розробити власну стратегію. Так, у 1995 р. Сурат, велике портове місто в Гуджараті в західній Індії, було спустошене через паводки і зараження жителів чумою. Очоливши муніципалітет, комісар Рао очистив місто, перетворивши його на одне з процвітаючих в Індії.*

#### 5. Політичні втручання.

*Географічне «перенесення ідей» може бути важливим інструментом для передання знань та досягнень. Що може отримати Бангалор у Медельїні або Барранкілья в Колумбії; чи є уроком досвід Кочі штату Керали або Панаджі штату Гоа, що може бути застосований в інших регіонах Індії; що можна дізнатися на прикладі Малангу в Індонезії і спроектувати для Кампалі в Уганді – це питання, які потребують вирішення.*

Отже, враховуючи вище зазначене, доходимо висновку, що у глобальній інклюзивній циркулярній економіці головна мета – це вирішення двох глобальних проблем: утилізація відходів і подолання бідності. Обидві проблеми є наслідками людської життєдіяльності. Ці питання можна вирішити з допомогою циркулярного мислення. Існує глобальне визнання того, що система, в якій ми живемо, розроблялася за звуженого економічного підходу. Його розширення шляхом вбудовування інших вимірів спонукатиме до інновацій.



<b>Складові механізми формування інклюзивної циркулярної економіки</b>	методи циркулярної економіки (інструментарій Цілей сталого розвитку)
	освіта та навчання, що дають змогу зменшити тиск на глобальні ланцюги поставок (3D-друк)
	право на ремонт
	проактивне населення
	прозорість даних і захист споживачів
	інклюзивність у неформальному секторі
	роль жінки у суспільстві та в економіці
	відповідальність екосистемних гравців
	перенесення ідей «політичними втручаннями»
	«модель метеликів» – адаптація до інклюзивної економіки
	проектування позитивних соціальних зовнішніх ефектів
	подолання бідності
	циркулярні людські потоки
	технології як рушії

### **Рис. 3.6. Складові механізми формування інклюзивної циркулярної економіки**

На рис. 3.6 відображено основні складові механізми формування інклюзивної циркулярної економіки:

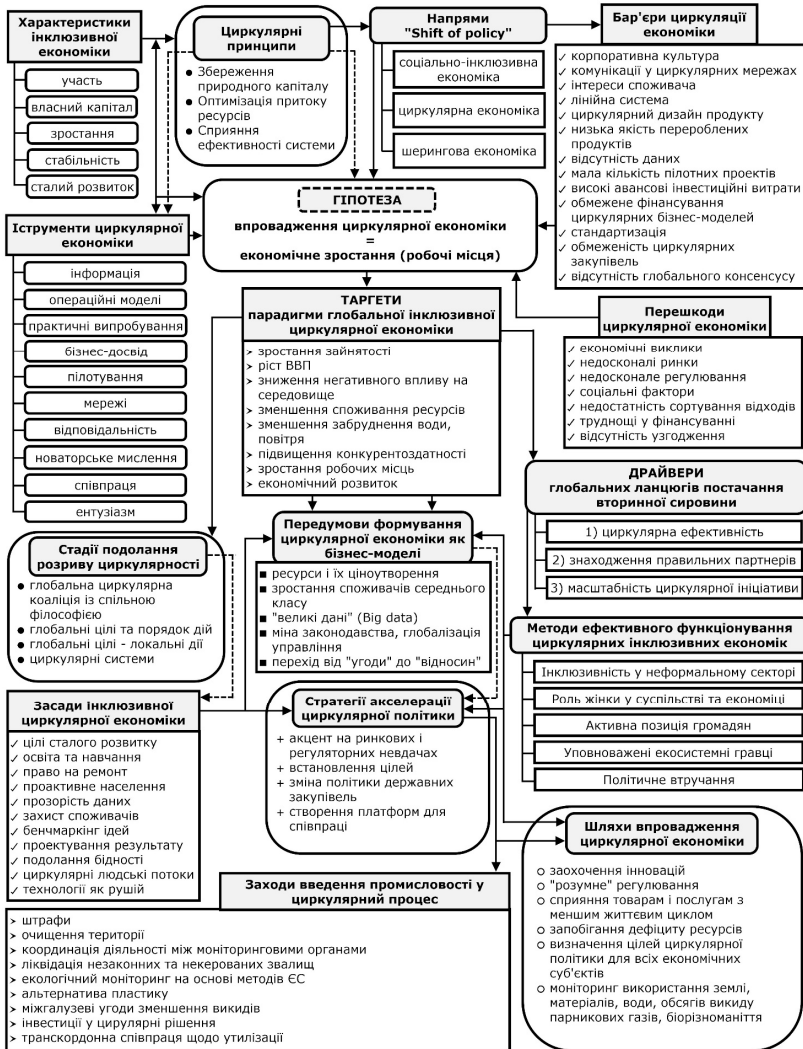
1. Проектування позитивних соціальних зовнішніх ефектів.

2. Подолання бідності, яке є важливим пунктом у впровадженні глобальної інклюзивності.

3. Циркулярні людські потоки.

4. Індикатори зростання інклюзивної циркулярної економіки.

5. Технологія як рушійна сила.



**Рис. 3.7. Теоретико-методологічна модель глобальної інклюзивної циркулярної економіки**

Теоретико-методологічна модель глобальної інклюзивної циркулярної економіки (рис. 3.7) відображає п'ять базових характеристик інклюзивної економіки: участь, власний капітал, зростання, стабільність, сталий розвиток, що базується на таких основних циркулярних принципах: збереження природного капіталу, оптимізація припливу ресурсів, сприяння ефективності системи.

При цьому шляхами впровадження циркулярної економіки є: заохочення інновацій, «розумне» регулювання, сприяння товарам і послугам з меншим життєвим циклом, запобігання дефіциту ресурсів, визначення цілей циркулярної політики для всіх економічних суб'єктів, моніторинг використання землі, матеріалів, води та обсягів викиду парникових газів. Відповідно заходами для введення промисловості у циркулярний процес визначені: штрафи, очищення території, координацію діяльності між моніторинговими органами, ліквідацію незаконних і некерованих звалищ, екологічний моніторинг на основі методів ЄС, альтернативу пластику, міжгалузеві угоди про зменшення викидів, інвестиції у прийняття циркулярних рішень, транскордонну співпрацю щодо утилізації.

## Контрольні питання

1. Які існують п'ять категорій ризиків, що належать до екологічних?
2. Які з циркулярних практик та Цілей сталого розвитку мають міцний зв'язок між собою і в чому це виявляється?
3. Які ключові принципи біомімікрії?
4. Що таке «Cradle to Cradle»?
5. Проаналізуйте еволюцію ідеї циркулярної економіки

## Література

1. Білоусов Є. М. *Глобалізація та економічна безпека держави (теоретико-правові аспекти. Право та інновації.*

2014. № 3. С. 77–82. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir\\_2014\\_3\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2014_3_12).

2. Війкман А., Сконберг К. Циркулярна економіка та переваги для суспільства. Рим. клуб. 2017. № 8. URL: <http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR-UA-2.pdf>.

3. Дейнеко Л. В., Ципліцька О. О. Циркулярна економіка як напрям промислової модернізації: європейський досвід. *ECONOMICS: time realities*. 2018. № 5 (39). URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No5/30.pdf>.

4. Гайдай Т. В. Методологічна рефлексія щодо історичних форм розвитку економічної науки. *Парадигмальні зрушення в екон. теорії XXI ст. : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2015. 505 с.*

5. Зварич І. Глобальна циркулярна економіка як засіб побудови нового екологічно стійкого суспільства. *Світ фінансів*. 2016. № 4 (49). С. 148–156. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/pdf>.

6. Леоненко П. М. Ортодоксія та гетеродоксія в економічній теорії початку XXI ст.: інтелектуальна конкурентоспроможність, парадигмальні зміни і перспективи розвитку. *Парадигмальні зрушення в екон. теорії XXI ст. : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2015. 505 с.*

7. *4.0 Cities – Putting the Circular Economy to Work*. – URL: <http://www.govnews.com.au/4-0-cities-putting-the-circular-economy-to-work>.

8. Dumas E. *Industry 4.0: how intelligent assets will be part of a circular economy*. URL: [http://www.technopropres.fr/ardi\\_tpss/jcms/z\\_7786/fr/industry-4-0-how-intelligent-assets-will-be-part-of-a-circular-economy](http://www.technopropres.fr/ardi_tpss/jcms/z_7786/fr/industry-4-0-how-intelligent-assets-will-be-part-of-a-circular-economy).

9. Черкас А. Екологічні виклики сьогодення: які шляхи подолання? URL : <http://iac.org.ua/ekologichni-vikliki-sogodennya-yaki-shlyahi-podolannya>.

10. *The circular model – brief history and schools of thought*. URL: <https://www.ensi.org/global/downloads/Publications/395/the-circular-model-brief-history-and-schools-of-thought.pdf>.

11. *WTO can play a role in supporting a circular economy*. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news19\\_e/ddgaw\\_25nov19\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/ddgaw_25nov19_e.htm).

12. *World Economic Forum Global Risks Report 2019*. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2019>.

13. *World economic forum, 2016*. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_2016\\_Scaling\\_Up\\_Climate\\_Action.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_2016_Scaling_Up_Climate_Action.pdf).

14. *World Economic Forum*. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Forum\\_IncGrwth\\_2017.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf).

15. *Yong Geng. How to globalize the circular economy*. URL: <https://www.researchgate.net/publication/330226578>.

16. *What is the circular economy?* Ellen MacArthur Foundation. 2019. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>.

17. *Глобальні цілі сталого розвитку до 2030 року*. URL: [http://un.org.ua/images/SDGs\\_Targets\\_Ukrainian\\_version\\_2016\\_1.doc](http://un.org.ua/images/SDGs_Targets_Ukrainian_version_2016_1.doc).

18. *Зварич І. Я. Глобальна циркулярна економіка: «економіка ковбоїв» vs «економіка космічного корабля» : моногр.* Тернопіль: ВПЦ «Екон. думка THEU», 2019. 337 с.

19. *Matviychuk-Soskina N., Krysovatyu A., Zvarych I., Zvarych R., Ivashchuk I. «Sea star wasting syndrome» or alterglobalization, inclusiveness and circular economy: Priorities of the plan «B» for the planet. Economic Annals – XXI. 2019. № 179 (9). P. 4–21.*

20. *Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. Procedia Environmental Science, Engineering and Management. 2019. № 6 (4). P. 641–647.*

21. *Krysovatyu A., Mokiy A., Zvarych R., Zvarych I. Alterglobalization via the inclusive circular economy paradigm. Economic Annals – XXI. 2018. № 174 (11–12). P. 4–9.*

22. *Krysovatyu A., Zvarych I., Zvarych R. Circular economy in the context of alterglobalization. Journal of International Studies. 2018. № 11 (4). P. 185–200.*

## РОЗДІЛ IV МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

*Країни зацікавлені у вільному розвитку міжнародної торгівлі, тому що можуть отримати вигоду від неї незалежно від того, чи є вони експортерами чи імпортерами.*

**Адам СМІТ**

- 4.1. Сутність міжнародної торгівлі
- 4.2. Теорії міжнародної торгівлі
- 4.3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

### 4.1. Сутність міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку – сфери товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки повідомляє про середні величини сукупного попиту та пропозиції. Через це країни мають змогу оцінювати й адаптувати параметри своєї продукції та виробництва (тобто що, скільки, для кого слід виробляти) до вимог світового ринку. Міжнародна торгівля товарами була історично першою і до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці ХХ ст. провідну роль у системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій. Однак значення міжнародної торгівлі і сьогодні доволі вагоме.

*Міжнародна торгівля* – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть бути фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди [2].

Важливими характеристиками міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структури, тобто структура як з точки зору географічного розподілу, так і товарного наповнення. Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їхніми групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою. Територіальна географічна структура узагальнює дані про масштаби міжнародної торгівлі країн, що належать до однієї частини світу, або укрупненої групи країн (розвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою).

Організаційна географічна структура узагальнює дані про міжнародну торгівлю або між країнами, що належать до інтеграційних торговельно-політичних об'єднань, або торгівлю між країнами, що виділені в певну групу за вибраним критерієм (країни-експортери нафти, країни – цілковиті боржники тощо). Географічна структура міжнародної торгівлі сформувалася під впливом світогосподарського поділу праці, тобто поглибленого міжнародного поділу праці й розвитку науково-технічної революції (табл. 4.1).

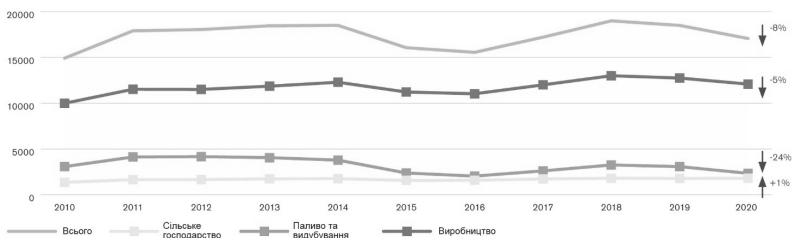
Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, які має народне господарство країни. Конкурентні переваги є у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі від світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, які залежать від двох груп чинників. Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них належать природно-географічні чинники, які впливають ззовні: клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів тощо. Другу групу чинників (соціально-економічних) формують набуті конкурентні

переваги. Ці чинники характеризують науково-технічний і економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу та соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, надбані в процесі розвитку народного господарства. Динаміку товарної структури світового експорту зображено на рис. 4.1.

Таблиця 4.1

**Експорт та імпорт торгівлі товарами  
за регіонами, млрд. дол. США, 2008–2020 рр.<sup>1,2</sup>**

Регіон	Експорт			Імпорт		
	2008	2018	2020	2008	2018	2020
Європа	6 488,4	7 111,8	6 520,7	6 895,5	7 150,5	6 481,2
Азія	4 371,4	6 348,8	6 162,3	4 280,4	6 290,6	5 629,9
Північна Америка	2 035,2	2 564,5	2 236,2	2 908,1	3 561,0	3 214,6
Середній Схід	1 034,1	1 139,9	768,2	626,8	737,1	643,0
СНД	702,5	640,2	460,9	500,1	435	364,9
Південна та Центральна Америка	618,2	635,2	529,2	609,1	645,4	521,3
Африка	562,1	478,6	375,6	481,4	573,9	503,9



**Рис. 4.1. Світовий експорт товарів за товарними групами та річний приріст, млрд. дол. США та %, 2010–2020 рр.**

<sup>1</sup>URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf).

<sup>2</sup>URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2021\\_e/wts2021\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf).



Міжнародна торгівля як особлива сфера міжнародної економіки має такі специфічні риси, що відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики.

Урядове регулювання міжнародної торгівлі. Кожна країна функціонує в своєму правовому середовищі. Її уряд активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі та пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання і контроль відрізняються за ступенем і характером від тих, що застосовуються до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною та фінансово-бюджетною політикою визначає власні системи ліцензування експорту та імпорту, імпортних та експортних квот, мита, ембарго, експортних субсидій, податкове законодавство тощо [4].

Самостійна національна економічна політика. Національна економічна політика може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами, регулювати його чи заборонити (обмеження торгівлі можуть набути форми «добровільного» обмеження експорту, бойкотування товарів країни, відмови від преференційних тарифів і видавання нових кредитів, обмеження доступу до високотехнологічних товарів). Щоб підтримати збалансованість міжнародних платежів, країна має пов'язувати свою економіку зі світовою, тобто проводити політику, яка забезпечуватиме конкурентоспроможність цін і витрат порівняно з іншими країнами і не допускати розбіжностей між внутрішнім законодавством і міжнародним регулюванням, що може призвести до конфліктної ситуації у сфері зовнішньої торгівлі.

Соціально-культурні відмінності країн. Країни, які беруть участь у міжнародній торгівлі, відрізняються одна від одної звичаями, мовою, пріоритетами, культурою. І хоча такі відмінності не впливають істотно на міжнародну торгівлю,

вони ускладнюють відносини між урядами і передбачають багато нових елементів у діяльності міжнародних підприємств. Недостатнє знання звичаїв, законів країни-експортера чи країни-імпортера призводить до невизначеності та недовіри між продавцем і покупцем.

Фінансові та комерційні ризики. Міжнародна торгівля відбувається між країнами, що мають різні валютні системи, що передбачає обмін однієї валюти на іншу. Через неусталеність валютних курсів виникає валютний ризик. Валютний ризик – це небезпека валютних втрат унаслідок зміни курсу валюти ціни щодо валюти платежу в період між укладенням зовнішньоторговельної угоди і здійсненням платежу за цією угодою. Комерційні ризики пов'язані з можливістю недоодержання прибутку або виникнення збитків у процесі проведення торговельних операцій, можуть виявитися у таких випадках:

- неплатоспроможність покупця на момент оплати товару;
- відмова замовника від оплати продукції;
- зміна цін на продукцію після укладання контракту;
- зниження попиту на продукцію;
- неможливість переказу коштів у країну-експортера у зв'язку з: валютними обмеженнями в країні-покупця (імпортера); відсутністю валюти; відмовою уряду країни-імпортера в наданні цієї валюти.

Існують різні критерії періодизації розвитку міжнародної торгівлі: за етапами розвитку науково-технічного прогресу; за етапами вдосконалення транспортної системи; за пріоритетними напрямками у зовнішньоторговельних політиках країн. Періодизація розвитку світових процесів охоплює п'ять основних етапів еволюції міжнародної торгівлі:

- I етап – початковий комерційний період (1500–1850 рр.);
- II етап – період становлення міжнародного товарообігу (1850–1914 рр.);
- III етап – період між двома світовими війнами (1914–1945 рр.);

– IV етап – повоєнний період (1945 – перша половина 1970-х рр.);

– V етап – період глобалізації світової економіки (кінець 1970-х рр. – до нашого часу).

I етап. Характеризується промисловими революціями, що зумовили заміну мануфактурного виробництва в розвинутих країнах машинною індустрією. Важка промисловість сформувала світовий ринок і посилила свою залежність від нього. У цей період міжнародна торгівля розвивалась динамічними темпами завдяки:

– залученню нових регіонів земної кулі до міжнародного товарообміну;

– розвитку транспортної мережі (заміна вітрильників пароплавами);

– революції в засобах зв'язку (телеграф; трансатлантичний кабель).

Таблиця 4.2

## Етапи розвитку міжнародної торгівля

Чинники зовнішнього середовища	Особливості торговельних процесів	Регулювання
I етап		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– промислові революції</li> <li>– залучення нових регіонів земної кулі до міжнародного товарообміну</li> <li>– прогрес у розвитку транспортної мережі світу</li> <li>– революція в засобах зв'язку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вивезення товарів</li> <li>– лідерство Великобританії на світовому ринку</li> <li>– випередження темпів зростання світового товарообороту порівняно зі збільшенням обсягів промислового виробництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– перевага протекціонізму</li> <li>– зародження політики фритредерства</li> </ul>
II етап		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– НТП у виробництві товарів</li> <li>– розвиток транспортних шляхів і поліпшення якісних характеристик транспортних засобів</li> <li>– розвиток монополістичного виробництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вивезення капіталу</li> <li>– швидке зростання товарообороту</li> <li>– зміна співвідношення сил на світовому ринку (зменшення впливу Великобританії та Фракції)</li> <li>– концентрація торговельних зв'язків між найбільш розвинутими країнами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення протекціонізму</li> <li>– перехід від захисного до наступального протекціонізму</li> </ul>

## Продовження табл. 4.2

III етап		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– наслідки Першої світової війни (економічні та політичні)</li> <li>– економічні кризи (1920–1921 рр., 1929–1933 рр.)</li> <li>– початок формування двох світових систем господарства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– тривале та глибоке порушення торговельних зв'язків</li> <li>– різкі коливання обсягів товарообороту</li> <li>– переважно сировинна структура експорту та імпорту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення митного протекціонізму</li> <li>– крах міжнародної валютної системи та виникнення валютних блоків</li> </ul>
IV етап		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення диференціації двох світових систем господарства</li> <li>– розпад світової колоніальної системи</li> <li>– формування регіональних інтеграційних угруповань</li> <li>– поява глобальних міжнародних компаній</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшення темпів зростання світового товарообороту</li> <li>– зрушення в товарній структурі експорту</li> <li>– послаблення позицій країн, що розвиваються</li> <li>– посилення позицій Японії, ФРН, Італії, Канади; зменшення питомої ваги США, Великобританії та Франції у світовому експорті</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– перехід до політики лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків</li> <li>– реалізація комплексу митно-тарифних заходів під егідою ГАТТ</li> </ul>
V етап		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення міжнародної конкуренції</li> <li>– зміцнення існуючих і поява нових інтеграційних угруповань</li> <li>– індустріалізація більшості країн, що розвиваються</li> <li>– проблема заборгованості країн, що розвиваються</li> <li>– розпад світової соціалістичної системи господарства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшення обсягів торгівлі</li> <li>– підвищення ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країн</li> <li>– коливання рівня світових цін</li> <li>– зрушення в товарній структурі експорту (послуги, промислові товари)</li> <li>– поширення усталених і довгострокових відносин</li> <li>– збільшення частки внутрішньофірмових поставок у світовій торгівлі</li> <li>– підвищення ролі країн, що розвиваються</li> <li>– посилення конкуренції між країнами Тріади (США, Японія, країни ЄС)</li> <li>– активізація зустрічної торгівлі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– перехід від тарифного до нетарифного регулювання</li> <li>– неопротекціонізм</li> <li>– стимулювання експортного виробництва</li> <li>– поява замкнутих економічних блоків</li> </ul>

II етап. Експорт капіталу, що забезпечував як збільшення експорту товарів, так і захоплення вигідних ринків збуту та джерел сировини. Характеризується такими чинниками:

— науково-технічний прогрес у виробництві товарів, зменшення ваги одиниці товару, підвищення якості збереження продукції під час транспортування (консервування, заморожування);

— подальше вдосконалення транспортних шляхів (збільшення залізничних шляхів; будівництво Панамського каналу; поява спецтранспорту для транспортування специфічних товарів; збільшення швидкості пересування).

III етап. «Мертвий» період розвитку міжнародної торгівлі (1914–1939 рр.): Перша світова війна та її руйнівні наслідки для європейських економік, економічні кризи 1920–1921 рр./1929–1933 рр., формування двох світових систем господарства. Особливості цього етапу:

— тривале і суттєве порушення міжнародних торговельно-економічних зв'язків;

— зменшення світового товарообороту;

— незмінність товарної структури світового товарообороту (сировина, продовольство та паливо – 60% від обсягів світового експорту);

IV етап. Високі темпи приросту світового товарообороту і швидке відновлення національних економік та зовнішньоекономічних зв'язків. Повоєнний етап розвитку міжнародної торгівлі називають «золотим» – щорічний приріст світового експорту становив 7%. Особливості даного періоду:

— посилення двох світових систем господарства – капіталістичної та соціалістичної;

— розпад колоніальної системи;

— формування регіональних економічних інтеграційних угруповань:

• Рада економічної взаємодопомоги, 1947 р. (соціалістичні країни Європи);

• Бенілюкс, 1958 р. (економічний союз Бельгії, Нідерландів та Люксембургу);

• Європейська асоціація вільної торгівлі, 1956 р. (торговельний блок: Австрія, Великобританія, Данія, Норвегія, Португалія, Швейцарія та Швеція);

- Європейська економічна спільнота (ЄЕС) – спільний ринок, ліквідація митних тарифів, спільні заходи в економічній та соціальній сферах (Федеративна Республіка Німеччина, Франція, Італія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург).

У етап. Розвинуті країни захопили ринок наукомісткої продукції. Окремі країни, що розвиваються, насамперед «нові індустріальні країни», зуміли реструктурувати експорт – підвищили в експорті частку готової продукції та промислових виробів. Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на два періоди:

- конкуренція капіталістичної та соціалістичної систем господарства (до початку 1990-х рр.);

- глобалізація світової економіки (з початку 1990-х рр.):
  - зміцнення існуючих та поява нових інтеграційних угруповань (1989 р. – АТЕС; 1992 р. – ЄС; 1994 р. – НАФТА (2018 р. – USMCA); 1995 р. – МЕРКОСУР;

- зміна політичних систем у східноєвропейських комуністичних країнах (1989 – 1992 рр.) та їхній перехід від централізовано-планової економіки до ринкової;

- створення Світової організації торгівлі, 1995 р.;

- запровадження спільної валюти ЄС (євро) та проведення спільної грошової політики, 1999 р.;

- зростання кількості суб'єктів світогосподарських зв'язків без державної належності та посилення міжнародної конкуренції;

- технологічні зміни у сфері комунікацій, опрацюванні інформації, транспорті;

- світова фінансова криза 2007–2008 рр., локдаун 2020 р., пов'язаний із COVID-19.

## 4.2. Теорії міжнародної торгівлі

*Теорія меркантилізму.* Меркантилізм (фр. «mercantile» – «торговець», лат. «mercati» – «торгувати») – переважання матеріальних, фінансових інтересів над іншими. У більш

вузькому значенні – це торгова та фінансова політика держав XVI–XVIII ст., що виявлялася в активному втручанні держави в господарське життя, головним напрямком якої був протекціонізм. Меркантилізм розглядав існуючий світ у статичі, а багатства народів – як фіксоване явище в кожен момент.

*Термін «меркантилізм» і «меркантильна система» вперше вжив французький фізіократ Оноре Мірабо в 1763 р., а згодом їх ввів у широкий обіг Адам Сміт у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). Найбільш повно цю доктрину виклав у своєму творі «Збагачення Англії за допомогою міжнародної торгівлі» (1664 р.) Томас Ман. Він писав: «Усталеними засобами підвищення нашого добробуту і збагачення є торгівля з іноземцями, в якій завжди маємо дотримуватися правила: щорічно продавати чужинцям товару на більшу суму, ніж купувати їхнього». За Шмоллером, меркантилізм – це передусім система державотворення, за якої уряд намагається усунути внутрішні перешкоди для торгівлі й покращити становище нації у світовій економіці. Меркантилізм захищав Джон Кейнс у своїй «Загальній теорії...» (1936 р.).*

Багатство меркантилісти не відділяли від грошей, тобто в тодішніх умовах від монетарних металів – золота та срібла. Відповідно багатство держави – це кількість дорогоцінних металів, що є на її території. Для того, щоб багатство збільшувалося, надходження золота та срібла в країну має перевищувати їхній відплив. Оскільки більшість країн не мала відповідних копалин (це стосувалося також країн, де меркантилізм зародився та набув найбільшого поширення: Франції, Англії), то головним джерелом надходження золота і срібла меркантилісти вважали активний торговий баланс. Значний вплив на такі погляди здійснив історичний приклад Іспанії, що, незважаючи на багаті родовища в американських колоніях, витрочала своє золото та срібло на оплату імпорту.

Прихильники меркантилізму (Т. Ман, А. Серра, А. Монкретьєн) вважали, що зростання добробуту однієї країни можливе шляхом перерозподілу наявного багатства, тобто за зубожіння іншої країни. Держава, на думку меркантилістів, має:

– стимулювати експорт і вивозити товарів більше, ніж завозити, – це забезпечить приплив золота;

- обмежувати імпорт товарів, особливо предметів розкоші, – це забезпечить позитивне торговельне сальдо;
- заборонити виробництво готових виробів у своїх колоніях;
- заборонити вивезення сировини з метрополій у колонії та дозволити безмитний імпорт сировини, що не добувається всередині країни;
- стимулювати вивезення з колоній переважно дешевих сировинних товарів;
- заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами, крім метрополії, яка єдина може перепродувати колоніальні товари за кордон.

Таким чином, основою меркантилістської політики провідних країн було прагнення максимального нагромадження грошового капіталу і мінімального імпорту, тобто держава має продавати на зовнішньому ринку якнайбільше будь-яких товарів, а купувати якнайменше. При цьому в країні має накопичуватися золото. Меркантилісти також вважали за необхідне здійснювати державний контроль за всіма видами економічної діяльності та виправдовували економічний націоналізм [5].

Однією з головних передумов меркантилістської теорії було те, що економічна система функціонувала в умовах неповної зайнятості, внаслідок чого приплив додаткового золота з-за кордону міг у поєднанні з надлишковою робочою силою збільшити виробництво. Якщо б зайнятість населення була повною, приплив золота з-за кордону спричиняв би зростання інфляції та не знаходив ефективного використання. Заслугою меркантилістів є те, що вони (1) першими запропонували чітку теорію міжнародної торгівлі, акцентували на її значенні для економічного зростання країн, (2) розробили можливу модель її розвитку на підставі товарного характеру виробництва, (3) вперше описали те, що у сучасній економіці називається «платіжний баланс». Обмеженість меркантилістів полягає у тому, що вони вважали, що



збагачення країн можливе не тільки за перерозподілу існуючого багатства, а й за його нарощування.

*Теорія абсолютних переваг.* Адам Сміт (1723 – 1790 рр.) проголосив, що основою багатства націй і народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги. Така політика отримала назву «лессе-фер», що означає державне невтручання в економіку та свободу конкуренції. В економічній теорії абсолютною перевагою (*absolute advantage*) називають здатність підприємця, компанії або країни виготовити більшу кількість якісного продукту, використовуючи однаковий обсяг ресурсів. Перевага у виробництві певних товарів і послуг досягається за наявності сприятливих природних і кліматичних умов, дешевої та легкодоступної сировини, особливих знань і навичок у виготовленні товарів та інших особливих факторів.

*Завдяки політиці «лессе-фер» (державне невтручання в економіку та свобода конкуренції) ресурси кожної країни забезпечуватимуть у рентабельній галузі, тому що держава не зможе конкурувати на світовому ринку в нерентабельних галузях. Для визначення виду спеціалізації країни у виробництві продукції А. Сміт пропонував враховувати природні та набуті переваги країни. Природні переваги країна може мати завдяки своїм кліматичним особливостям або володінню деякими природними ресурсами. Набуті переваги країна може мати за розвитку технології виробництва та високої кваліфікації робочої сили.*

Суть зовнішньої торгівлі за теорією абсолютних переваг А. Сміта: країни експортують ті товари, які вони виробляють із меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, що виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам) [1].

Розглянемо положення теорії А. Смита на умовному прикладі взаємної торгівлі двома країнами – Україною та Індією та двох видів товарів – цукру і чаю.

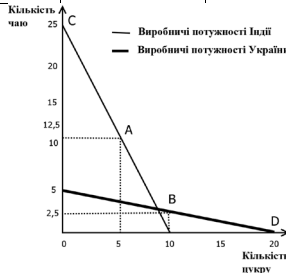
Припустимо, що кожна з двох країн має однаково кількість торгових ресурсів (100 одиниць), які можуть бути використані для виробництва або цукру, або чаю. Оскільки праця, за А. Смітом, є єдиним фактором виробництва, умова абсолютної переваги у витратах означає, що одній країні потрібно менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій. В Україні на виробництво тонни чаю потрібно 20 одиниць ресурсів, а на виробництво тонни цукру – 5 одиниць ресурсів. В Індії необхідні 4 одиниці ресурсів для виробництва тонни чаю та 10 одиниць ресурсів – для тонни цукру.

Україна	Індія
1) має 100 одиниць ресурсів	1) має 100 одиниць ресурсів
2) 20 одиниць ресурсів витрачає на виробництво 1 т чаю	2) 4 одиниці ресурсів витрачає на виробництво 1 т чаю
3) 5 одиниць ресурсів витрачає на 1 т цукру	3) 10 одиниць ресурсів витрачає на 1 т цукру
4) за відсутності зовнішньої торгівлі на виробництво кожного виду продукції використовується половина наявних ресурсів	4) за відсутності зовнішньої торгівлі на виробництво кожного виду продукції використовується половина наявних ресурсів

Отже, Україна має абсолютну перевагу у виробництві цукру, оскільки на виробництво тонни їй необхідно витратити тільки 5 одиниць ресурсів (часу, наприклад, робочих днів) порівняно з 10 одиницями (наприклад, робочими днями) в Індії. Індійські виробники мають абсолютну перевагу у виробництві чаю, оскільки вони витрачають на його виробництво 4 одиниці ресурсів (часу, робочих днів) порівняно з Україною, яка витрачає 20 одиниць ресурсів (робочих днів). Виробничі можливості України та Індії за абсолютної переваги з урахуванням зроблених припущень наведені у таблиці та на рисунку.

Виробничі можливості України та Індії

Країна	Обсяг виробництва до спеціалізації, т		Обсяг виробництва після спеціалізації, т	
	Чай	Цукор	Чай	Цукор
Індія	50 : 4 = 12,5	50 : 10 = 5	100 : 4 = 25	0
Україна	50 : 20 = 2,5	50 : 5 = 10	0	100 : 5 = 20
Разом	12,5 + 2,5 = 15	5 + 10 = 15	25 + 0 = 25	0 + 20 = 20



Можливості виробництва за абсолютної переваги

Теорія абсолютних переваг базується на таких припущеннях: 1) єдиний фактор виробництва – праця; 2) повна зайнятість; 3) у міжнародній торгівлі беруть участь дві країни, що виробляють і торгують між собою двома товарами;

4) витрати виробництва – постійні, а їхнє зниження збільшує попит на товар; 5) ціна одного товару виражена у кількості праці, затраченої на виробництво іншого; 6) транспортні витрати перевезення товару з однієї країни до іншої дорівнюють нулю; 7) зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентацій. Відповідно до поглядів А. Сміта: 1) уряди не втручаються у зовнішню торгівлю, а підтримують режим відкритих ринків і вільної торгівлі; 2) нації спеціалізуються на виробництві тих товарів, у виробництві яких мають переваги, та обмінюються цими товарами на товари, переваги у виробництві яких мають інші нації; 3) зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці через розширення ринку за межі національних кордонів; 4) експорт забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку; 5) експортні субсидії призводять до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані [1].

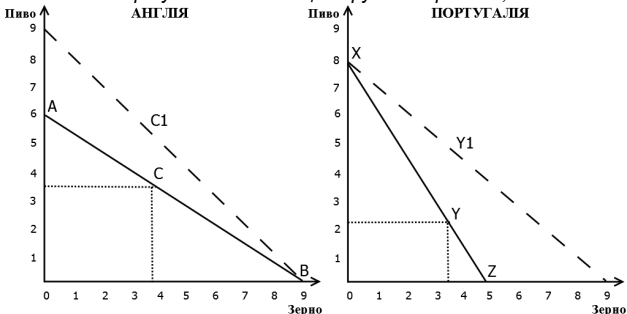
Перевага теорії абсолютних переваг: вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, а й на міжнародному рівні. Недолік теорії абсолютних переваг: вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, зокрема коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.

Теорія порівняльних переваг. Девід Рікардо розвинув доводи А. Сміта на користь вільної торгівлі та розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, ввівши принцип відносної переваги. Відповідно до теорії порівняльних переваг, наявність абсолютної переваги в національному виробництві того чи іншого товару не є необхідною умовою для розвитку міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни: і для тієї, яка ні в чому не має переваг, і для тієї, яка має переваги за всіма товарами.

Наприклад, припустимо, що такі дві країни як: Англія і Португалія, торгують одна з одною. Оскільки дві економіки не взаємодіють, то можна очікувати, що ціни на одні й ті самі товари в Англії та Португалії різні. Цю різницю в цінах Д. Рікардо пояснив неоднаковою продуктивністю праці в цих країнах. Крім того, наслідком різної продуктивності праці була різниця в доходах, бо трудові витрати мають компенсуватися, відповідно до їхньої продуктивності. Припустимо, що кожна країна може вибрати, куди скерувати свої трудові ресурси: на виробництво пива, зерна чи певної комбінації цих товарів. Час, необхідний для їхнього виробництва, і час, який є в наявності такий:

	Англія	Португалія
Час, необхідний для виробництва галона пива (год.)	6	7,5
Час, необхідний для виробництва фунта зерна (год.)	4	10
Час, що є в наявності (год.)	36	60

Португалія менш ефективна у виробництві і пива, і зерна. Нижча продуктивність впливає на те, що португальці бідніші за британців: англійський робітник може заробити галон за 6, а португальський – за 7,5 год. Застосувавши економічні розрахунки, можна зробити висновок, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. Відносні ціни на товари в обох країнах можна підрахувати. Витрати на виробництво галона пива в Англії в 1,5 разу більші від витрат виробництва фунта зерна. Отже, фунт зерна коштуватиме 0,66 галона пива. У Португалії відносна ціна фунта зерна – 1,33 галона пива.



Перед початком торгівлі  
Виграш від торгівлі за моделлю Д. Рікардо

Англія може задіяти всі свої трудові ресурси на виробництві пива і спожити 6 галонів пива, але залишитися без зерна (точка А). Навпаки, всю працю можна спрямувати на виробництво 9 фунтів зерна (точка В). Англія може також виробити і спожити будь-яке поєднання пива і зерна, що знаходиться на лінії АВ, не може бути досягнуто, оскільки Англія неспроможна виробити більше через нестачу додаткового робочого часу. Будь-яка точка, що лежить праворуч від лінії АВ, означає, що не всі трудові ресурси використано. Португалія може виробити і спожити 8 галонів пива (точка Х) і 6 фунтів зерна (точка Z) або будь-яку комбінацію цих товарів, яка знаходиться на лінії ХZ: припустимо, 2,66 галона пива і 4 фунти зерна (точка Y).

Англія більш ефективна у виробництві обох товарів, однак ціни на пиво щодо зерна менші в Португалії. Англія має абсолютну перевагу у виробництві зерна і пива, але Португалія володіє порівняльною перевагою у виробництві пива. Отже, торгівля забезпечить вигоду обом країнам. Якщо Англія і Португалія почнуть торгувати, то перша плататиме не більше, ніж 1,5 фунта зерна за кожний галон пива, оскільки це ціна внутрішнього ринку, а Португалія – не більш як 1,33 галона пива за кожний фунт зерна. Припустимо, що вплив попиту і пропозиції встановив рівноважну ціну галона пива на фунт зерна. Кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві порівняно дешево товару.

Отже, оскільки в Англії дешевше виробляти зерно, ніж пиво, то працю краще спрямувати на виробництво 9 фунтів зерна. У Португалії порівняно дешевше виробляти пиво. Якщо вона спеціалізуватиметься на ньому, то виробить 8 галонів пива. За новими цінами британці за 9 фунтів зерна отримають 9 галонів пива, тоді як до торгівлі з Португалією кожний фунт зерна міг бути проданим лише за 0,66 галона. Так само в Португалії тепер буде дешевшим зерно. Новий рівень споживання показано на рисунку пунктирною лінією. У британців нова точка споживання – С1, а у португальців – У1. Спеціалізація завдяки порівняльним перевагам підвищила добробут обох країн.

У кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективно (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів, тобто міжнародний обмін можливий і бажаний, якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виготовити порівняно з нижчими витратами. Інакше кажучи, підставою для виникнення і розвитку міжнародної торгівлі може бути лише різниця у відносних витратах виробництва цих товарів, незалежно від абсолютної величини цих витрат. Принцип порівняльних переваг є орієнтиром для спеціалізації країни: сукупний обсяг випуску буде найбільшим, коли кожний товар вироблятиме та країна, де нижчі відносні, тобто альтернативні, витрати (відносна, тобто альтернативна, ціна).

Загалом країни намагаються спеціалізуватись і експортувати ті товари, котрі можуть бути вироблені найбільш ефективно, оскільки отримують вигоди від торгівлі, що ґрунтуються на принципах порівняльних переваг. Спеціалізація і торгівля,

які ґрунтуються на використанні порівняльних переваг, сприяють більш ефективному розміщенню світових ресурсів, а отже, зростанню світового виробництва. Міжнародна торгівля збільшує дохід і рівень життя країн, що торгують між собою.

*Відносні (альтернативні) витрати – це робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару. Так, у разі, коли відносні витрати (а) на виробництво тих самих двох товарів (I і II) у країні А нижчі, ніж у країні В, то маємо відносну перевагу:*

$$\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B} \text{ або } \left( \frac{a_I^A}{a_I^B} < \frac{a_{II}^A}{a_{II}^B} \right).$$

*Ця відносна перевага свідчить, що витрати на виробництво товару I, виражені через витрати на виробництво товару II у країні А, нижчі, ніж відносні витрати на виробництво цього товару у країні В. Порівняльна перевага залежить від співвідношення продуктивності праці в країні А і В.*

*Теорія відносної забезпеченості країн факторами виробництва.* У класичних теоріях торгівля між країнами пояснюється різними в них абсолютними та відносними витратами праці на виробництво товарів, тобто порівняльна перевага виникає лише в умовах міжнародної відмінності продуктивності праці. Однак у цих теоріях не пояснено причин походження порівняльних переваг, які має та чи інша країна – торговельний партнер [3].

У середині 1920-х рр. шведські економісти-неокласики Елі Хекшер (Eli F. Heckscher, 1879–1952) та Бертіль Олін (Bertil Ohlin, 1899–1979) розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву «модель Хекшера–Оліна» (Heckscher–Ohlin Model). Не відмовляючись від трудової теорії вартості, вони доповнили її положенням, що розвиток торгівлі ґрунтується не тільки на відмінностях продуктивності праці, а й на відмінностях у наділеності країн ресурсами (землею, капіталом, сировиною).

*Теорія Хекшера–Оліна:*  
товари, які потребують для свого виробництва значних затрат (надлишкових факторів виробництва) та незначних затрат (дефіцитних факторів виробництва), експортуються в обмін на товари, які виготовляються з використанням факторів в оберненій пропорції.

Відповідно до теорії Хекшера–Оліна, експортуються надлишкові та імпортуються дефіцитні фактори виробництва. Країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

Факторомісткість – це показник, що визначає відносні витрати факторів виробництва на створення певного товару. Товар В є відносно більш капіталомістким, ніж товар А, якщо співвідношення капіталу і праці на виробництво товару В більше, ніж співвідношення цих самих витрат на виробництво товару А. Факторонасиченість країни – це показник, що визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

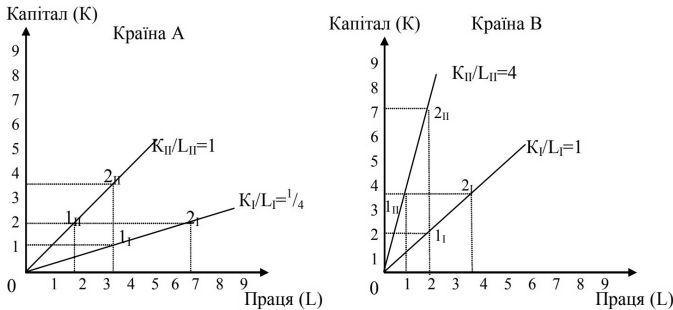
Теорія базується на таких припущеннях: 1) існує дві країни, два товари, один з яких працемісткий, а інший – капіталомісткий, та два фактори виробництва – праця та капітал; 2) кожна країна по-різному забезпечена факторами; 3) технології в обох країнах однакові; 4) міжнародний рух чинників виробництва відсутній; 5) не існує повної спеціалізації країн на виробництві якогось товару [5].

Подальшого розвитку теорема Хекшера–Оліна набула в теоремі вирівнювання цін на фактори виробництва (теорема Хекшера–Оліна–Самуельсона), яка дає відповідь на таке запитання: якщо змінюється відносна ціна працемісткого (капіталомісткого) товару, то як зміниться відносна ціна праці (капіталу) у працenasиченої (капіталонасиченої) країни.

Теоремі властива деяка обмеженість, яка полягає в тому, що вона розглядає статичний світ, визначаючи чинники, які впливають на макроекономічну рівновагу у визначений момент часу, а також не враховує, що абсолютні розміри чинників виробництва різні в різних країнах, тому абсолютні

розміри доходів на капітал будуть більшими в тій країні, що має у власному розпорядженні великий капітал. Звідси випливає, що повного вирівнювання цін на чинники виробництва в результаті торгівлі бути не може.

У світі існує два товари (I та II), з яких товар I – трудомісткий, а товар II – капіталомісткий ( $K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$ ). Якщо для виробництва одиниці товару II необхідні дві одиниці капіталу (2K) та дві одиниці праці (2L), то  $K_{II}/L_{II} = 2/2 = 1$ . Якщо для виробництва одиниці товару I необхідно 1K та 4L, то  $K_I/L_I = 1/4$ . Щоб визначити, який з товарів капіталомісткий, а який трудомісткий, важливим є тільки відношення  $K/L$ , а не абсолютні значення капіталу та праці. Так, якщо для виробництва одиниці товару I необхідно 3K та 12L (замість 1K та 4L), а для виробництва одиниці товару II так само потрібно 2K та 2L, то в будь-якому разі товар II буде капіталомістким, оскільки  $K_{II}/L_{II} = 2/2 = 1$ , а  $K_I/L_I = 3/12 = 1/4$  ( $K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$ ).



Капіталомісткість і трудомісткість виробництва товарів I та II у країнах А і В

На рисунку виробництво ілюструється променями, які проведені від початку координат. Їхній нахил показує співвідношення між капіталом та працею. Розглянемо ситуацію в країні А. Країна А може виробляти одиницю товару II ( $1_{II}$ ), використовуючи 2K і 2L. Маючи 4K і 4L, країна А може виробляти 2 одиниці товару II ( $2_{II}$ ). Це підтверджує припущення про постійний ефект масштабу, тобто в нашому прикладі країна А збільшила в 2 рази кількість K та L у виробництві товару II, а отже, обсяг виробництва товару II зростає вдвічі. Водночас для виробництва одиниці товару I ( $1_I$ ) необхідно 1K та 4L, а для виробництва двох одиниць товару I ( $2_I$ ) – 2K та 8L. Відповідно в країні А  $K_I/L_I = 1/4$  і нахил променя товару I дорівнює  $1/4$ . Нахил променя товару II ( $K_{II}/L_{II}$ ) більший, ніж для товару I, тому в країні А товар II капіталомісткий, а товар I – трудомісткий. У країні В нахил променя для товару II ( $K_{II}/L_{II}$ ) більший і дорівнює 4, а для товару I ( $K_I/L_I$ ) – 1, тому в неї теж товар II капіталомісткий, а товар I – трудомісткий.

Отже, товар II більш капіталомісткий щодо товару I в обох країнах. Однак у країні В вище співвідношення  $K/L$  як у виробництві товару II (в країні В  $K_{II}/L_{II} = 4$ , а в країні А  $K_{II}/L_{II} = 1$ ), так і товару I (в країні В  $K_I/L_I = 1$ , а в країні А  $K_I/L_I = 1/4$ ).



*Теорема Хекшера–Оліна–Самуельсона:*  
міжнародна торгівля приводить до вирівнювання цін на товари, а це зумовлює вирівнювання цін і на фактори виробництва, за допомогою яких виготовлені ці товари.

Теорія співвідношення факторів виробництва базується на принципі загальної рівноваги, якому підпорядкований економічний розвиток, і пояснює процеси торгівлі між метрополіями і колоніями, коли перші – індустріально розвинуті країни, а другі – аграрно-сировинні придатки.

Проте при аналізі товаропотоків у трикутнику «США – Західна Європа – Японія» за концепцією Хекшера–Оліна виникають труднощі та суперечності на які звернули увагу багато економістів. В. Леонт'єв застосував теорію Хекшера–Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США за допомогою декількох емпіричних тестів довів, що умови теорії на практиці не виконуються.

*Парадокс В. Леонт'єва*  
Оскільки США вважалися капіталонасиченою країною з відносно високим рівнем оплати праці, то відповідно до теорії Хекшера–Оліна вони мають експортувати капіталомісткі, а імпортувати – працемісткі товари. Однак насправді більше експортувалася працемістка продукція, а капіталомісткість американського імпорту на 30% перевершувала експорт.

В. Леонт'єв пояснив цей парадокс так: США експортували ті товари, виробництво яких в інших країнах було неможливе чи неефективне через більш низьку кваліфікацію робочої сили. За моделлю В. Леонт'єва «кваліфікації робочої сили», у виробництві беруть участь не три чинники (капітал, земля, праця), а чотири: кваліфікована праця, некваліфікована праця, капітал, земля. Відносний достаток професійного персоналу і кваліфікованої робочої сили зумовлюють експорт товарів, виготовлення яких потребує використання кваліфікованої праці, а надлишок некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких не потрібна праця високої кваліфікації.

*Найпростіша модель міжнародної торгівлі:*

– на світовому ринку перетинаються попит і пропозиція на товари, які імпортуються одними країнами й експортуються іншими;

– обсяг експорту визначається надлишком на національному ринку певного товару, а обсяг імпорту залежить від обсягу дефіциту;

– порівняння рівноважних внутрішніх цін на світовому ринку дає змогу встановити наявність надлишку пропозиції даного товару з одних країн і надлишок попиту на нього в інших країнах;

– мінімальні та максимальні рівноважні ціни внутрішнього ринку різних країн на один і той самий товар задають нижню і верхню межі світової ціни, за якою цей товар продаватиметься на світовому ринку;

– міжнародні потоки товарів формуються під впливом прагнення держав експортувати порівняно дешеві товари в умовах автаркії (закритість країни) й імпортувати порівняно дорогі;

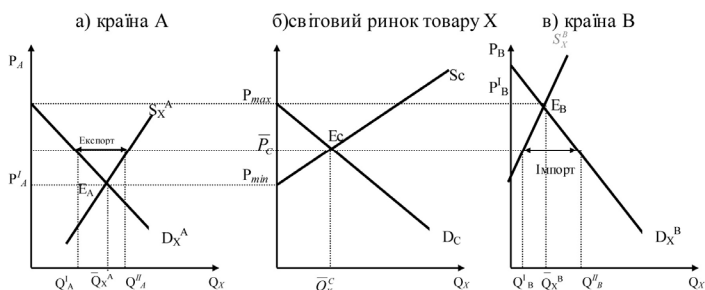
– зміна світової ціни → зміна кількості експортованих та імпортованих товарів на світовому ринку → зміна світової ціни;

– на конкурентному ринку виникають доцентрові тенденції, які знижують відхилення фактичної ціни світового ринку на певний товар від його рівноважного значення.

*Стандартна модель міжнародної торгівлі.* Головним теоретичним інструментом аналізу міжнародної торгівлі є стандартна модель, базові поняття якої визначили в різні періоди ірландський економіст Ф. Еджуорт та австрійський економіст Г. Хаберлер. Основою стандартної моделі є зростаючі витрати заміщення, які трактують як такі, що країна для виробництва кожної додаткової одиниці одного товару має відмовитися від випуску не постійної, а зростаючої кількості іншого товару. Зростаючі витрати заміщення виникають тому, що фактори виробництва неоднорідні та не використовуються в однакових пропорціях. Отже, країна в міру збільшення будь-якого товару має використовувати ресурси, які стають менш ефективними або менш придатними для виробництва цього товару [2].

Припустимо, що в двох країнах А та В виробляється і споживається один і той самий товар X. Витрати на виробництво цього товару в цих країнах різні. В умовах відсутності зовнішньої торгівлі товар X продається в країнах А і В за різними цінами, а перетин національних кривих попиту ( $D_X^A$  та  $D_X^B$ ) і пропозиції ( $S_X^A$  та  $S_X^B$ ) у кожній з країн дає рівноважне значення цін і обсягів продажів. У країні А рівноважний обсяг  $\bar{Q}_X^A$  продається за ціною рівноваги  $P_A^I$ , а в країні В рівноважний обсяг  $\bar{Q}_X^B$  – за ціною  $P_B^I$ . При цьому  $P_A^I < P_B^I$ . Це співвідношення цін створює стимули в кожній із країн для взаємовигідного обміну:

- країна А зацікавлена в продажу товару X за кордон, оскільки отримає прибуток (у країні В ціна вища);
- країна В зацікавлена в купівлі товару X, оскільки він дешевший, і їй немає необхідності неефективно використовувати ресурси у власному виробництві.



Баланс попиту та пропозиції на світових ринках

В умовах вільної торгівлі країна А продає товар у країну В. Рівноважна ціна  $P_A^I$  означає мінімальне значення ціни товару X на світовому ринку, і його експорт за нижчою ціною неможливий. Рівноважна ціна  $P_B^I$  означає максимальне значення світової ціни товару X і його імпорту за ціною, що перевищує  $P_B^I$ , у країну В буде не вигідним.

У цій моделі надлишкова пропозиція товару X у країні А має відповідати надлишковому попиту на нього в країні В. Інакше кажучи, експорт країни А має дорівнювати імпорту країни В. Ця рівність означає:  $Q_A^I Q_A^U = Q_B^I Q_B^U$ .

Знаючи тіп і тах значення світової ціни на товар X і значення експорту та імпорту цього товару, можна побудувати криві попиту  $D_C$  і пропозиції  $S_C$  на світовому ринку.

Обсяги експорту та імпорту дорівнюють один одному і збігаються на відрізку  $\bar{P}_C E_C$ . Світова ціна товару X становитиме  $\bar{P}_C = \frac{P_A + P_B}{2}$ . Досягнута на світовому

ринку товару X рівновага в точці  $E_C$  має сталий характер. Будь-яке відхилення світової ціни від її рівноважного значення  $P_C$  створює передумови для автоматичного повернення до її вихідного рівня. Якщо світова ціна  $P_C$  підвищиться, то це збільшить обсяг експорту. Однак збільшеному обсягу експорту протистоятиме скорочена можливість імпорту, а зменшення попиту поверне ціну до її рівноважного рівня  $\bar{P}_C$ . Якщо світова ціна знижується, то це збільшує можливості імпорту. Проте вони не зможуть реалізуватись на практиці через обмежену пропозицію товару X.

При зростаючих витратах заміщення не здійснюється повної спеціалізації країн. Зі спеціалізацією кожної з країн відносні ціни на товари зближуються, поки не стануть однаковими. З цього моменту країнам не вигідно продовжувати нарощувати виробництво товару своєї порівняльної переваги, бо вже досягнута рівноважна ціна. Це здійснюється до повної спеціалізації країн у виробництві. Подальша спеціалізація не має сенсу, тому що через зростаючі витрати заміщення це буде коштувати дорожче, ніж імпортувати товар. Виграш від торгівлі складається з двох компонентів: виграшу від обміну (це переваги, які одержує країна тільки через те, що вона вступила в торгові відносини з іншими країнами) та виграшу від спеціалізації (це переваги, які одержує країна через те, що в умовах торгівлі вона зосередила свої зусилля на виробництві товарів, за якими вона має відносну перевагу).

Стандартна модель має такі характерні риси:

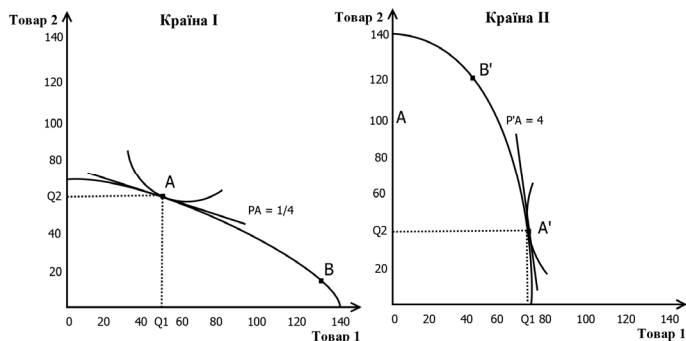
- криві виробничих можливостей, що відображають реально існуюче співвідношення випуску різних товарів, у кожної країни різні, що спонукає їх до торгівлі одна з одною;
- якщо криві збігаються, тобто співвідношення випуску товарів у двох країнах однакове, то торгівля ґрунтується на розходженнях у смаках і перевагах споживачів, які не можуть збігатися навіть у дуже близьких країнах;
- пропозиція визначається кривою граничного рівня трансформації, а попит – кривою граничного рівня заміщення;
- рівноважна ціна, за якою здійснюється міжнародна торгівля, визначається за співвідношенням відносного світового попиту і відносної світової пропозиції на товар.

*Теорія технологічного розриву.* Теорію технологічного розриву розробив М. Познер у 1961 р. Одна й та сама технологія не завжди одночасно використовується в різних країнах, а її поширення в міжнародних масштабах потребує певного часу. В підсумку одна країна може користуватися тією чи іншою новою технологією, тоді як до іншої країни ця інновація поки не дійшла. Фірми-інноватор не зацікавлена в поширенні своєї новітньої

технології. М. Познер вважає, що більша частина торгівлі між розвинутими країнами ґрунтується на впровадженні нових виробничих процесів та нових продуктів. Фірма, яка вводить новий товар, може користуватися своєю монополією на експорт, поки на ринку не з'являться фірми-імітатори з подібним товаром. Така тимчасова монополія найчастіше ґрунтується на патентах і ліцензіях, видача яких стимулює винаходи та розробку нових технологій. Технологічний відрив однієї компанії здатний додати нову перевагу країні походження товару [3].

Через різну конфігурацію кривої виробничих можливостей і кривої граничного рівня заміщення в кожній із країн відносна ціна товарів 1 і 2 у точках A і A' буде різною. Рівноважна відносна ціна товару 1 у країні I зображена лінією, що проходить через точку A, і становить  $1/4$  товару 2, тобто  $PA = P1/P2$ .

Відносна ціна цього самого товару 1 у країні II показана лінією, що проходить через точку A', і становить 4 одиниці товару 2, тобто  $P'A = P'1/P'2 = 4$ .

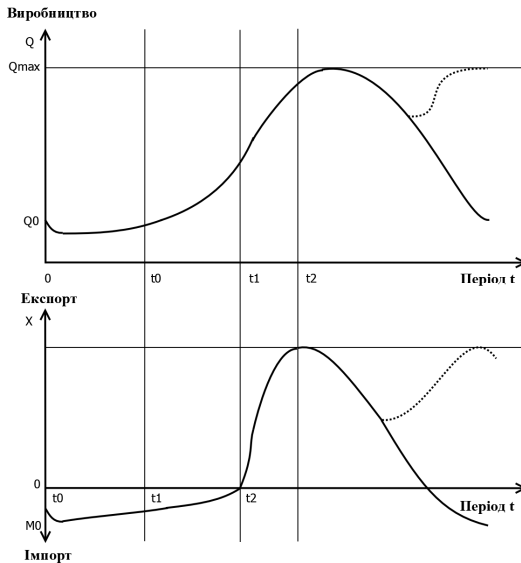


Баланс попиту та пропозиції на світових ринках

Оскільки  $PA < P'A$ , країна I має відносну перевагу за товаром 1, а країна II – за товаром 2. Максимальний обсяг виробництва (V) обох товарів досягається в точках A і A' відповідно в країні I і II, де Q1 і Q2 – обсяги виробництва товарів 1 і 2.

Ця теорія підтверджує, що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови постійної інноваційної діяльності. Проте ця модель має деякі недоліки, оскільки не пояснює, якими мають бути масштаби технологічного розриву, як вони виникають і ліквідуються.

Модель М. Познера можна представити у вигляді двох графіків. Спочатку країна-лідер може бути чистим імпортером товару, хоча ця країна і може виготовляти певну кількість товару. При відкритті нового методу виробництва, що знижує витрати, виробництво поступово розширюється, імпорт зменшується, і в підсумку країна стає чистим експортером товару, починаючи з періоду  $t_1$ .



Міжнародна торгівля, заснована на технологічному розриві між країнами

Часовий лаг попиту або реакції споживачів визначатиме, наскільки швидко розширюється експорт у період  $t_0$ - $t_2$ , коли інновація копіюється іншими виробниками. Відповідно до того, як розширюється копіювання, виробництво цього товару в країні-лідері знижується ( $t_2$ ) і експорт зменшується. В підсумку виробництво може призупинитись і країна-лідер перетворюється лише в імпортера цього товару. Однак, виробники в країні-лідері в змозі здійснювати інші інновації, відновлюючи свою технологічну перевагу і стимулюючи новий виток торгівлі, заснований на технологічному розриві.

**Теорія життєвого циклу продукту.** Теорію життєвого циклу продукту запропонував у 1966 р. Р. Вернон. Ця теорія враховує нереалістичність думки про універсальну доступність будь-якої технології для кожного виробника будь-якої країни. Ця теорія відобразила реальність 1960-х рр., коли розроблені для американського ринку товари почали поступово розповсюджуватися в інших країнах. Згідно з цією теорією продукція

проходить цикл, що складається із чотирьох етапів – впровадження, зростання, зрілість і занепад. Виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від етапу циклу.

*Перший етап – дослідження та розробок. Досліджується ринок та розробляється товар.*

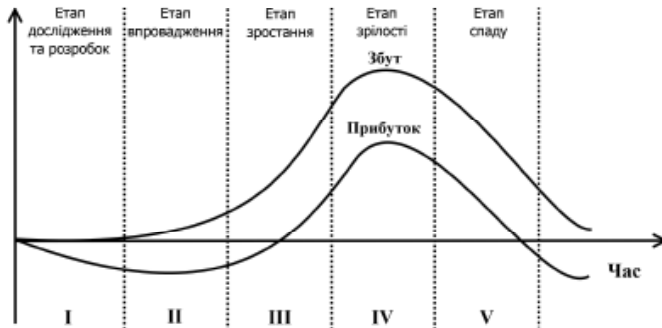
*Другий етап – впровадження. Товар починає надходити у продаж. Для підприємства цей етап означає найвищі витрати на вихід товару. Нова технологія вимагає доопрацювання. Виробників товару мало і вони прагнуть випускати тільки основні його варіанти.*

*Третій етап – зростання. Якщо новий товар задовольняє потреби споживачів, то обсяги продажу починають зростати. До активних покупок, які повторно купують новий товар, приєднується велика кількість інших покупок, інерція яких змінилась увагою до цього товару. Попит на ринку збільшується.*

*Четвертий етап – зрілість. Товар випускається великими партіями за опрацьованою технологією і підвищеною якістю. Відбувається повільне, але неухильне зростання продажу товару до його максимального значення. Загострюється конкуренція в галузі цін аналогічних товарів, з'являються оригінальні розробки конкурентів. Усе це приводить до зменшення прибутку.*

*П'ятий етап – спад. Обсяг продажу товару зменшується. Це свідчить про старіння товару, він входить у завершальну стадію існування – спад, що характеризується «виходом» товару з ринку.*

### Збут і прибуток



### Етапи життєвого циклу товару

Засоби продовження життєвого циклу товару:

- нові модифікації товару;
- нові сфери використання товару;
- нові споживчі ринки;
- експорт.

Р. Вернон довів, що у встановленні торговельних зв'язків між країнами важливу роль відіграють технології та дослідження, а промислово розвинуті країни мають набагато більше технологічних і науково-дослідних можливостей, необхідних для створення нового продукту.

*Теорія представницького попиту.*

Теорію представницького попиту розробив шведський економіст С. Ліндер у 1961 р. для пояснення структури торгівлі окремо взятої країни, будуючи аналіз міжнародної торгівлі лише на основі попиту. Залежність між рівнем доходу та якістю вживаних товарів зображається прямою  $X$ , нахил якої свідчить про те, що чим вищий рівень доходу, тим більш якісний товар купує споживач. Умови теорії С. Ліндера:

- умови виробництва залежать від умов попиту. Ефективність виробництва вища, якщо більший попит;
- умови вітчизняного виробництва залежать переважно від внутрішнього попиту;
- зовнішній ринок – це лише продовження внутрішнього ринку, а міжнародний обмін – міжрегіонального.

За С. Ліндером: міжнародна торгівля промисловими виробами буде більш інтенсивною між країнами з близькими рівнями доходу на особу порівняно з товарообігом між країнами з різними рівнями доходу, причому обмін здійснюється порівнювальними чи близькими товарами. Однак теорія С. Ліндера не пояснює, які специфічні промислові товари країна буде експортувати, а які – імпортувати.

*Теорія економії на масштабах виробництва.* Відповідно до зростання масштабів виробництва собівартість одиниці товару зменшується. Це відбувається через такі причини:

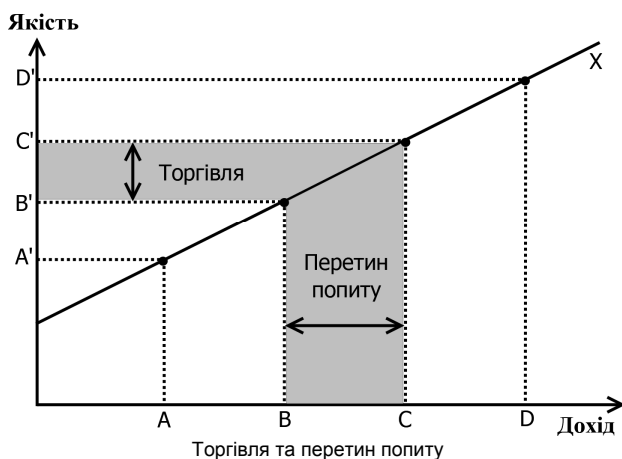
- зростання спеціалізації – кожен робітник може зосередитись на одній виробничій функції, довести її виконання до досконалості, використовуючи при цьому більш досконалі машини й устаткування;
- неподільність виробництва – при збільшенні обсягів випуску розміри обслуговуючих підрозділів, що не залучені безпосередньо до виробництва (керівництво, бухгалтерія), зростають відносно повільніше, ніж масштаби виробництва;
- технологічну економію – витрати на створення нової якості товару переважно менші, ніж прибуток, що може бути отриманий від його втілення.



Припустимо, що існує дві країни – країна 1 та 2. Дохід жителів країни 1 знаходиться в проміжку від А (мінімальний дохід) до С (максимальний дохід). При такому доході вони купують товари з рівнем якості, що знаходиться в проміжку від А' (мінімальна якість) до С' (максимальна якість).

Дохід жителів країни 2 дещо вищий, ніж у країні 1, і знаходиться в проміжку від В (мінімальний дохід) до D (максимальний дохід). При такому доході вони купують товари з рівнем якості, що знаходиться в проміжку від В' (мінімальна якість) до D' (максимальна якість).

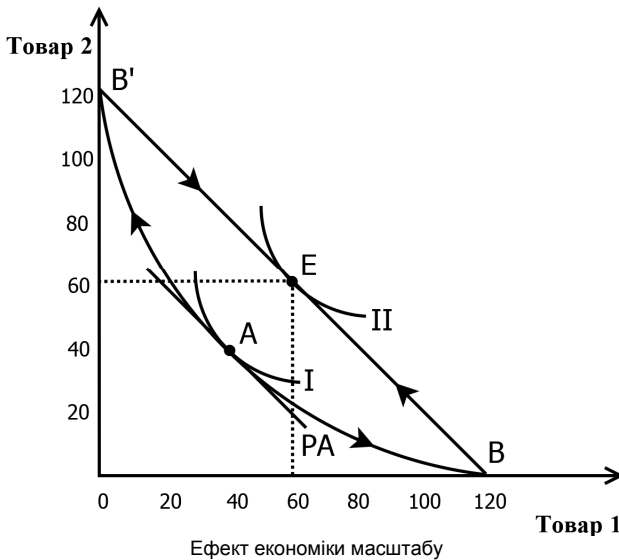
Торгівля між двома країнами здійснюватиметься тими товарами, якість яких знаходиться в проміжку від В' до С', де вимоги до якості в країнах 1 і 2 перетинаються. Чим більша кількість людей в обох країнах має доходи в проміжку від В до С, тим вищий рівень торгівлі.



Зовнішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в межах фірми в результаті зростання масштабів виробництва галузі загалом. Внутрішній ефект масштабу – зниження витрат на одиницю товару в межах фірми в результаті зростання масштабів її виробництва [4].

Основним у концепції є припущення, що розвинуті країни наділені чинниками виробництва приблизно в однакових пропорціях, тому торгівля між ними доцільна в тому разі, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, що дає змогу знижувати витрати за масового виробництва.

Припустимо, що дві країни ідентичні, тому їхня пропозиція товарів 1 і 2 характеризується кривими виробничих можливостей, що збігаються, а попит на них – кривими байдужості, що зливаються. Оскільки економіка характеризується ефектом масштабу, то крива виробничих можливостей вигнута в напрямку до початку координат. До торгівлі обидві країни виробляють і споживають по 40 одиниць товару 1 і 2, що характеризується точкою А. Відносна ціна –  $P_1/P_2 = P_A$ , а крива байдужості, що визначає попит, – I. Звернемо увагу, що баланс у точці А дуже нестійкий. Через специфічність вигину кривої виробничих можливостей у результаті ефекту масштабу будь-який незначний зсув у відносній ціні праворуч від точки А призведе до зменшення відносної ціни товару 1 доти, поки перша країна не перейде до виробництва лише товару 1. Аналогічно, будь-який зсув рівноважної ціни ліворуч від А призведе до зменшення відносної ціни 2 доти, поки друга країна не стане спеціалізуватися лише на виробництві товару 2.



З початком торгівлі перша країна почне спеціалізуватися лише на товарі 1, що буде поступово зсувати точку виробництва від А у напрямку, вказаному стрілкою, поки вона не досягне точки В, в якій перша країна буде повністю спеціалізуватися на товарі 1. Друга країна буде спеціалізуватися на товарі 2, що зсує точку її виробництва від А у напрямку, вказаному стрілкою, поки вона не досягне повної спеціалізації в точці В'. При повній спеціалізації кожна країна зможе продати іншій країні по 60 одиниць товару, який вона виробляє, і збільшити споживання кожного товару на 20 одиниць (досягнувши точки Е). Нова крива байдужості II розташована вище і відображає вищий рівень споживання. Зростання споживання відбулося за дії ефекту масштабу, оскільки країни після того, як почали спеціалізуватися на певному товарі, змогли разом виробити більше товару (240 одиниць), ніж до торгівлі (160 одиниць).

*Теорія внутрішньогалузевої торгівлі.* До початку 1960-х рр. стало очевидно, що розвинуті країни щораз більш торгують між собою диференційованими товарами однієї групи. Німецькі автомобілі продавали за кордон, а замість них купували японські тощо. Така торгівля не отримала пояснення в межах жодної з розглянутих вище теорій. Одним із перших звернув на це увагу економіст угорського походження Б. Баласса [2].

З точки зору ступеня диференціації номенклатури товарів міжнародна торгівля складається з двох потоків – внутрішньогалузеваторгівля і міжгалузева. Внутрішньогалузева торгівля – це обмін між країнами диференційованими продуктами однієї галузі. Міжгалузева торгівля – обмін між країнами гомогенною продукцією різних галузей. Внутрішньогалузева торгівля диференційованими товарами пояснюється такими причинами:

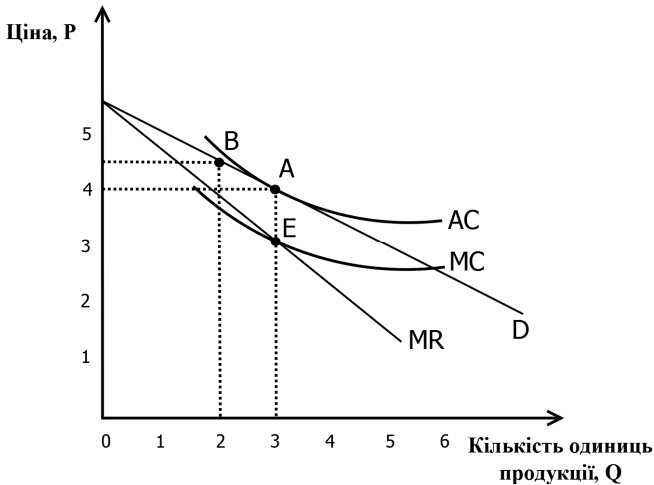
- відмінності у смаках споживачів, які бажають мати більший вибір товарів у межах однієї товарної групи. Наприклад, японці загалом віддають перевагу автомобілям власного виробництва, але деяка їхня частина бажає придбавати американські;

- перехресний попит. Згідно з теорією С. Лідера країни експортують ті промислові товари, для яких існує ємний внутрішній ринок. Оскільки споживачі в країнах з приблизно однаковим рівнем доходів мають дещо подібні смаки, кожній країні легше експортувати ті товари, у виробництві та торгівлі якими на внутрішньому ринку нагромаджений великий досвід;

- ефект масштабу. Внутрішньогалузева торгівля дає змогу одній країні спеціалізуватися, наприклад, на напівпривідних джипах, а іншій – на повнопривідних джипах. Оскільки попит існує і на ті, і на інші товари, кожна з країн може виробляти і продавати одна одній більше машин кожного типу.

Внутрішньогалузева торгівля більш «безпечна» з соціальної точки зору. Міжгалузева торгівля може призвести до руйнування галузей виробництва, які не можуть витримати конкуренцію більш дешевих іноземних товарів.

Нехай  $D$  – крива попиту на диференційовані продукти, що продаються фірмою в межах монополістичної конкуренції, тобто на ринку, де присутні декілька інших продавців не ідентичної, але аналогічної продукції. Як відомо, щоб збільшити продажі, фірма має знизити ціну на одиницю свого товару. Відповідно крива граничних доходів фірми  $MR$  розміститься нижче від кривої попиту так, що  $MR < P$ . Крива попиту відображає, що фірма може продати 2 одиниці товару за 4,5 долар, кожний і мати загальні доходи в розмірі 9 доларів (точка  $B$ ) або продати 3 одиниці товару за 4 долари кожний і отримати загальний дохід у розмірі 12 доларів (точка  $A$ ). Таким чином, зміна в граничному доході  $MR$  менша ( $12 - 9 = 3$ ), ніж ціна третьої одиниці проданого товару – 4 долари.



Модель внутрішньогалузевої торгівлі

Однак фірма зазнає впливу ефекту масштабу, оскільки спеціалізується на виробництві вузької номенклатури товарів для внутрішнього і зарубіжного ринків, і крива середніх витрат  $AC$  відображає зменшення затрат відповідно до зростання обсягу виробництва. В результаті крива граничних витрат фірми  $MC$  розміщується нижче від кривої середніх витрат  $AC$ , які можуть бути зменшені тільки до рівня  $MC$ . Оптимальний обсяг виробництва для фірми становить 3 одиниці та показаний точкою  $E$  на перетині  $MR$  та  $MC$ . Якщо виробляється більш ніж 3 штуки товару, тобто  $MR < MC$ , то фірма витрачає більше, ніж отримує, що змусить її зменшити виробництво. Якщо виробляється менш ніж 3 одиниці, то  $MR > MC$ , тобто доходи переважають витрати на виробництво, що змусить фірму розширити його обсяг. При оптимальному рівні виробництва (3 штуки) фірма може продати кожну з цих одиниць за 4 долари, що показано точкою  $A$  на кривій попиту  $D$ . Однак оскільки в галузь прибутком залучаються інші фірми, то крива середніх витрат  $AC$  пройде також через точку  $A$ , відображаючи, що фірма отримує лише середній прибуток на свої інвестиції. Прибуток фірми від внутрішньогалузевої торгівлі становитиме  $EA$ .

## 4.3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

Показники розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: обсягу (абсолютні), результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення. Деякі показники, як наприклад, індекси концентрації експорту та диверсифікації експорту, використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші – для оцінювання розвитку як зовнішньої, так і міжнародної торгівлі загалом (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі тощо).

Таблиця 4.3

Система показників розвитку міжнародної торгівлі

1. Індикатори обсягу	2. Результуючі показники	3. Структурні показники	4. Показники інтенсивності міжнародної торгівлі	5. Показники ефективності
1.1. Експорт (реекспорт)	2.1. Сальдо 2.1.1. Сальдо торговельного балансу 2.1.2. Сальдо балансу послуг 2.1.3. Сальдо балансу поточних операцій	3.1. Товарна структура 3.1.1. Експорт 3.1.2. Імпорт	4.1. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення	5.1. Макро-економічні 5.1.1. Ефективність зовнішньоторговельного обігу 5.1.2. Ефективність експорту 5.1.3. Ефективність імпорту
1.2. Імпорт (реімпорт)	2.2. Індекси стану балансу			5.2. Зовнішньоторговельні операції 5.2.1. Ефект експорту 5.2.2. Ефективність експорту 5.2.3. Рентабельність експорту 5.2.4. Ефект імпорту 5.2.5. Ефективність імпорту
1.3. Зовнішньоторговельний обіг	2.3. Індекс «умови торгівлі»	3.2. Індекс диверсифікації експорту	4.2. Квота 4.2.1. Експортна 4.2.2. Імпортна 4.2.3. Зовнішньоторговельна	
1.4. Генеральна торгівля	2.4. Індекс концентрації експорту	3.3. Регіональні структури експорту та імпорту		
1.5. Спеціальна торгівля	2.5. Коефіцієнт імпоротної залежності країни	3.4. Індекс географічної концентрації експорту (імпорту)	4.3. Інтенсивність і рівень внутрішньогалузевого обміну	6. Показники динаміки
1.6. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі	2.6. Індекс чистої торгівлі			7. Показники зіставлення

1. Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є **група індикаторів обсягу**, яку формують експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

*1.1. Експорт* – це вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їхнього зворотного ввезення. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, надання послуг і прав на результати інтелектуальної діяльності. Як експорт може зараховуватись продаж товарів і послуг іноземним особам, фірмам, організаціям та спільним підприємствам без їхнього вивезення за кордон. Показник «експорт» розраховується у вартісних одиницях за певний період, як правило, за рік. Експорт може вимірюватися і натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівнянні товари (вугілля, нафта, газ тощо). Експорт – це вивезення з країни товарів:

- 1) вироблених, вирощених або добутих у країні;
- 2) ввезених з-за кордону та перероблених на митній території або під митним контролем;
- 3) реекспорт:
  - раніше ввезені неперероблені товари;
  - товари з територій вільних зон;
  - товари з приписних складів.

*1.2. Імпорт* – це ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення. Показник «імпорт» розраховується у вартісних одиницях за певний період (найчастіше за рік). Обсяги імпорту однорідних, порівнянних товарів можуть розраховуватись у кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо). Імпорт – це ввезення до країни товарів:

- 1) іноземного походження з країни-виробника або країни-посередника з метою:
  - кінцевого споживання;

- переробки для вивезення або кінцевого споживання;
- 2) для переробки під митним контролем;
- 3) з територій вільних зон і приписних складів;
- 4) реімпорт – ввезення товарів, раніше вивезених, але не перероблених.

1.3. *Зовнішньоторговельний обіг* – сума вартості експорту та імпорту країни або груп країн за певний період: рік, квартал, місяць.

*Зовнішньоторговельний обіг відображає загальні обсяги зовнішньо-торговельної діяльності: експорту та імпорту загалом:*

$$ЗТО = E + I,$$

*де ЗТО – зовнішньоторговельний обіг;*

*E – обсяг експорту (у вартісних одиницях);*

*I – обсяг імпорту (у вартісних одиницях).*

1.4. *Генеральна (загальна) торгівля* – прийняте у міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів.

*Генеральна торгівля відображає загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на країну, в т. ч. обсяги ввезення, вивезення та транзити товарів:*

$$ГТ = E + I + T,$$

*де ГТ – генеральна (загальна) торгівля;*

*E – вартість експорту;*

*I – вартість імпорту;*

*T – вартість транзитних товарів, перевезених через територію країни.*

У міжнародній торгівлі транзит умовно поділяють на два види: прямиий та опосередкований. Прямий транзит – це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої без складування. Опосередкований транзит – це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої з їхнім розміщенням на митних складах (обліковується як ре-експорт).

1.5. *Спеціальна торгівля* – експорт та імпорт, зумовлені існуванням двох систем обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі (спеціальної для деяких видів товарів і загальної для всіх товарів). Спеціальний експорт охоплює: національний

експорт; вивезення товарів після переробки під митним контролем; націоналізовані товари. Загальний експорт складається зі спеціального експорту та реекспорту [1].

Спеціальний імпорт містить: товари, ввезені для внутрішнього споживання або переробки; товари, ввезені для переробки під митним контролем; товари, ввезені для переробки на приписних митних складах. Загальний імпорт складається зі спеціального імпорту та вартості товарів, що знаходяться на приписних складах.

**1.6. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі** – оцінка експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило, року) для отримання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін.

*Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:*

$$I_{\text{ф.о.}} = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0}$$

де  $I_{\text{ф.о.}}$  – індекс фізичного обсягу;

$P_0$  – ціна товару в базисному періоді;

$q_1$  – кількість товару в періоді, що вивчається;

$q_0$  – кількість товару в базисному періоді.

**2. Результуючі показники**, до яких належать сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгівлі», індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпоротної залежності країни, сукупно характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту й імпорту, ефективності та місця країни у світовій торгівлі. Міжнародні економічні відносини відображаються в балансах міжнародних розрахунків. Баланси міжнародних розрахунків – це співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни щодо інших. До системи балансів міжнародних розрахунків належать:

- розрахунковий баланс;
- баланс міжнародної заборгованості;
- платіжний баланс.



*Розрахунковий баланс* – це співвідношення вимог і зобов'язань однієї країни щодо інших на певну дату, незалежно від термінів надходження платежів.

*Баланс міжнародної заборгованості* за методологією та призначенням наблизений до розрахункового балансу, але відрізняється від нього складом статей і має певні особливості в окремих країнах (у США застосовується баланс міжнародних інвестицій: зарубіжні активи та зобов'язання перед іноземними вкладниками).

*Платіжний баланс* – це співвідношення суми платежів, здійснених країною за кордоном, і надходжень, отриманих з-за кордону, за певний період (рік, квартал, місяць).

2.1. *Сальдо* (залишок) – різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

#### 2.1.1. *Сальдо торговельного балансу:*

*Сальдо торговельного балансу:*

$$C_m = E_m - I_m,$$

де  $C_m$  – сальдо торговельного балансу;

$E_m$  – вартість товарного експорту;

$I_m$  – вартість товарного імпорту.

Якщо експорт (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. Якщо експорт (надходження) менший за імпорт (платежі), то сальдо від'ємне, а торговельний баланс пасивний. Рівність експорту та імпорту утворює нульове сальдо балансу, а баланс у таких випадках називається чистим, або нетто-балансом.

#### 2.1.2. *Сальдо балансу послуг:*

*Сальдо балансу послуг:*

$$C_n = E_n - I_n,$$

де  $C_n$  – сальдо балансу послуг;

$E_n$  – вартість експорту послуг;

$I_n$  – вартість імпорту послуг.

#### 2.1.3. *Сальдо балансу поточних операцій:*

Сальдо балансу поточних операцій:

$$C_{по} = E_{по} - I_{по},$$

де  $C_{по}$  – сальдо балансу поточних операцій;

$E_{по}$  – надходження за статтями балансу поточних операцій;

$I_{по}$  – платежі за статтями балансу поточних операцій.

2.2. Індeksi стану балансу дають можливість лише ранжувати країни. Зіставляти розміри сальдо за країнами некоректно, оскільки вони мають різні економічні та експортні потенціали. Доречно використовувати індекс покриття експортом імпорту (коефіцієнт покриття імпорту експортом).

Індекс покриття експортом імпорту:

$$I_{\%} = \frac{E}{I} \cdot 100\%,$$

де  $E$  та  $I$  – відповідно вартість експорту та імпорту.

2.3. Індекс «умови торгівлі» – це співвідношення експортних цін країни до імпортних.

Індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{у.т.} = \frac{P_x}{P_m}$$

де  $I_{у.т.}$  – індекс «умови торгівлі»;

$P_x$  – індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти);

$P_m$  – індекс імпортних цін.

Індекс експортних цін:

$$P_x = \sum_{i=1}^n x_i p_i$$

де  $P_x$  – індекс експортних цін;

$x_i$  – частка кожного  $i$ -го товару в загальній вартості експорту в базовому році;

$p_i$  – співвідношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Індекс імпортних цін:

$$P_m = \sum_{i=1}^n m_i p_i$$

де  $P_m$  – індекс імпортних цін;

$m_i$  – частка кожного  $i$ -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році;

$p_i$  – відношення поточної імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.







3.4. Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару характеризує стан світового ринку певного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера).

Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) розраховується за формулою:

$$S_k = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{x_i^k}{x^k} \right)^2}$$

де  $S_k$  – індекс географічної концентрації експорту (імпорту) товару  $k$ ;

– обсяг експорту (імпорту) товару  $k$  країною  $i$ ;

$x^k$  – світовий експорт (імпорт) товару  $k$   $\left( x^k = \sum_{i=1}^n x_i^k \right)$ ;

$n$  – кількість країн-експортерів (або імпортерів).

Цей індекс також називають «Індекс Херфіндаля–Хіршмана». Чим вище значення індексу, тим менша загальна кількість експортерів (імпортерів) та тим вищою є питома вага основного експортера (імпортера).

**4. Показники інтенсивності міжнародної торгівлі.** Для виміру зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовують: а) обсяг зовнішньої торгівлі (експорту або імпорту) на душу населення країни; б) показник співвідношення експорту (імпорту або зовнішньоторговельного обігу) до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

4.1. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення:

Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення:

$$E_a = \frac{E}{\text{Ч}}; \quad I_a = \frac{I}{\text{Ч}}; \quad \text{ЗТО}_a = \frac{\text{ЗТО}}{\text{Ч}}$$

де  $E_a$  – експорт на душу населення;

$I_a$  – імпорт на душу населення;

$\text{ЗТО}_a$  – зовнішньоторговельний обіг на душу населення;

$E$  – вартість національного експорту за рік;

$I$  – вартість національного імпорту за рік;

$\text{ЗТО}$  – зовнішньоторговельний обіг країни за рік ( $E + I$ );

$\text{Ч}$  – чисельність населення країни на відповідний рік.

4.2.1. *Експортна квота* використовується не тільки для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни, а й з метою оцінювання рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці.

*Експортна квота розраховується за формулою:*

$$K_e = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$$

де  $K_e$  – квота експортна;

$E$  – річний обсяг експорту країни;

$\text{ВВП}$  – валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

4.2.2. *Імпортна квота* – це частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни; характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг.

*Імпортна квота розраховується за формулою:*

$$K_i = \frac{I}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$$

де  $K_i$  – квота імпортна;

$I$  – обсяг імпорту країни за певний рік;

$\text{ВВП}$  – валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

4.2.3. *Зовнішньоторговельна квота:*

*Зовнішньоторговельна квота:*

$$K_{zt} = \frac{(E + I) \cdot 0,5}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$$

де  $K_{zt}$  – квота зовнішньоторговельна;

$E, I$  – обсяг відповідно експорту та імпорту країни за певний рік;

$\text{ВВП}$  – валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

4.3. *Інтенсивність внутрішньогалузевого обміну* в міжнародній торгівлі відображає паралельний експорт та імпорт виробів тієї самої галузі країни (або групи країн) за певний період (частіше за рік). Показники внутрішньогалузевої торгівлі розраховуються за методикою Грубела–Ллойда. Рівень внутрішньогалузевої торгівлі визначається як різниця загально-го обігу галузі та обсягу міжгалузевої торгівлі цієї галузі.





Макроекономічний показник ефективності зовнішньоторговельного обігу:

$$E_{то} = \frac{B_i}{B_E}$$

де  $E_{то}$  – ефективність зовнішньоторговельного обігу;  
 $B_i$  – економія витрат у результаті імпорту;  
 $B_E$  – національні витрати на експорт.

Для національної економіки важливо, щоб національні витрати на експорт ( $B_E$ ) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту ( $B_i$ ). Тільки в цьому разі країна економить національну працю, беручи участь у міжнародному товарообміні.

**5.1.2. Макроекономічний показник ефективності експорту:**

Макроекономічний показник ефективності експорту:

$$E_E = \frac{V_E}{B_E}$$

де  $E_E$  – ефективність національного експорту;  
 $V_E$  – валютна виручка від експорту товарів і послуг;  
 $B_E$  – національні витрати на експорт.

**5.1.3. Макроекономічний показник ефективності імпорту:**

Макроекономічний показник ефективності імпорту:

$$E_i = \frac{B_i}{V_i}$$

де  $E_i$  – ефективність національного імпорту;  
 $B_i$  – економія витрат у результаті імпорту;  
 $V_i$  – валютні витрати на імпорт.

Сферою застосування цих макроекономічних показників є тільки аналітичні макроекономічні розрахунки з метою розробки й обґрунтування можливих варіантів торговельно-політичних заходів, спрямованих на реалізацію державних інтересів у розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни.

**5.2. Показники ефективності зовнішньоторговельної операції** доцільно розрахувати перед укладанням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання

ефективності експортно-імпортних операцій за попередній період.

### 5.2.1. Ефект експорту:

Ефект експорту:

$$E_e = H_e - B_e,$$

де  $E_e$  – ефект експорту;

$H_e$  – гривневі надходження від експорту (перерахування валютної виручки в гривнях за курсом НБУ на день надходження валютної виручки), грн.;

$B_e$  – повні витрати підприємства на експорт, грн.

### 5.2.2. Ефективність експорту фірми:

Ефективність експорту фірми:

$$E_{e.ф.} = \frac{H_e}{B_e}$$

де  $E_{e.ф.}$  – ефективність експорту фірми.

Показники ефективності мають бути більшими за 1 ( $E_{e.ф.} > 1$ ), тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

### 5.2.3. Рентабельність експорту:

Рентабельність експорту:

$$P_e = \frac{H_e}{C_e} \cdot 100\%$$

де  $C_e$  – собівартість виробництва експортного товару.

### 5.2.4. Економічний ефект імпорту:

Економічний ефект імпорту:

$$E_i = C_p - B_i,$$

де  $E_i$  – економічний ефект імпорту;

$C_p$  – ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.;

$B_i$  – витрати на імпорт товарів (контрактна вартість, митні платежі, податки).

### 5.2.5. Економічна ефективність імпорту:

Економічна ефективність імпорту:

$$E_{ф.і.} = \frac{E_i}{B_i}$$

де  $E_{ф.і.}$  – економічна ефективність імпорту.

**6. Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі** – це будь-який із розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період (20, 10, 5 років, рік, за місяцями).

**7. Показники зіставлення** – це будь-який із розглянутих вище показників, порівнянний з аналогічним показником іншої країни (регіону або світу загалом).

## Контрольні питання

1. Що таке міжнародна торгівля і яка її географічна структура?
2. Які є ринки за характером об'єкта товарного обміну?
3. Опишіть основні етапи еволюції міжнародної торгівлі.
4. Назвіть основні теорії міжнародної торгівлі.
5. В чому полягає основна відмінність між теорією абсолютних переваг і теорією відносних переваг?
6. Охарактеризуйте теорію Хекшера–Оліна. Що таке факторомісткість?
7. В чому полягає теорема Хекшера–Оліна–Самуельсона?
8. Чи актуальна сьогодні теорія технологічного розриву?
9. Охарактеризуйте основні етапи теорії життєвого циклу продукту.
10. Що охоплює система показників розвитку міжнародної торгівлі?

## Література

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. *Навч. посібник: Міжнародні економічні відносини*. К.: Центр учбової літератури, 2013. 256 с.
2. Андросова Т.В., Штангей Н.М. *Міжнародна торгівля: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Ч. 1. Х.*: Форт, 2013. 358 с.
3. *Міжнародна торгівля: підручник*. / За ред. Ю.Г. Козака. Київ-Катовіце-Краков: ЦУЛ, 2015. 272 с.
4. Рожкова Т.С. *Міжнародна торгівля: підручник*. К.: КіМУ, 2015. 665 с.
5. *Міжнародна торгівля. Підручник* / Юрій Козак. ЦУЛ, 2019. 512 с.
6. *Trade Among Nations: Dimensions; Proportions; Directions* / Michael Michaely, David Wajnryt. World Scientific, 2020. 192 p.

## РОЗДІЛ 5 МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

*Долар став міжнародною валютою не в результаті постанови конгресу або Божої настанови, а тому, що він задовольняє різноманітні потреби іноземних фінансових установ та приватних осіб більш ефективно, ніж будь-який інший фінансовий інструмент.*

***Роберт Алібер, американський економіст***

- 5.1. Валютні відносини і поняття валютної системи
- 5.2. Елементи валютної системи: валюта і валютний курс
- 5.3. Валютний ринок та його структура
- 5.4. Валютна політика і валютне регулювання

### **5.1. Валютні відносини і поняття валютної системи**

Розвиток міжнародних економічних відносин значною мірою зумовлений характером валютної системи і дієвістю функціонування її інститутів. Одна з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин – це міжнародні валютні відносини, які виникають при використанні грошей у світогосподарських зв'язках під час обслуговування взаємного обміну результатами діяльності суб'єктів національних господарств.

Міжнародні **валютні відносини** виникли при використанні грошей у світогосподарських зв'язках та є економічними відносинами особливого виду. Розвиток міжнародних валютних відносин зумовлений зростанням продуктивних сил, створенням світового ринку, поглибленням

міжнародного поділу праці (МПП), формуванням світової системи господарства, інтернаціоналізацією й глобалізацією господарських зв'язків.

Отже, міжнародні валютні відносини – це сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти у світовому господарстві та обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств<sup>1</sup>.

Об'єктом валютних відносин виступають іноземні й національні валюти. Проте оскільки валюти як товар світового фінансового ринку взаємопов'язані та взаємозалежні з іншими його товарами (кредитами, фондовими цінностями, страховими продуктами й ін.), то об'єктом валютних відносин можуть бути всі продукти, наявні на глобальному фінансовому ринку як об'єкт купівлі-продажу.

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин є світова валютна система (СВС) як форма організації міжнародних валютно-грошових відносин.

Світова валютна система – це форма організації валютних відносин, яка здійснює їх регулювання через сукупність правил і механізмів, що забезпечують співвідношення між валютами, а також способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в межах світового господарства.

СВС охоплює: світові гроші (колективні валютні одиниці), валютні курси, валютні ринки, міждержавні регіональні й наддержавні органи, що здійснюють регулювання валютно-фінансових зв'язків і відносин.

Розвиток світової валютної системи пройшов низку етапів, кожний з яких займав відносно тривалий історичний період часу (табл. 5.1). Еволюція світової валютної системи визначалася розвитком та потребами як національної, так і світової економіки, змінами, що відбувалися у світовому господарстві, періодичним виникненням валютних криз й ін. Різниця між кожним етапом розвитку світової валютної

<sup>1</sup>Міжнародні економічні відносини : підруч. / за редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2014. С. 313.

системи полягала насамперед у тому, який актив вважався резервним, за допомогою котрого досягалася рівновага платіжного балансу (в різні періоди це були золото, долар, який обертався у золото за фіксованим курсом, інша валюта, яка виконувала роль міжнародного платіжного засобу тощо), та інституційними структурами, які здійснювали регулювання міжнародних валютних відносин.

Таблиця 5.1

**Еволюція світової валютної системи<sup>2</sup>**

Система	База	Використання золота як світових грошей	Режим валютного курсу	Інституційна структура
1	2	3	4	5
Паризька 1867–1922 рр.	Золото-монетний стандарт	Золоті паритети, золото як резервно-платіжний засіб, конвертованість валют у золото	Курси, що вільно коливаються, в межах «золотих крапок»	Конференція
Генуезька 1922–1944 рр.	Золото-девізний стандарт	Золоті паритети, золото як резервно-платіжний засіб, конвертованість валют у золото	Курси, що вільно коливаються, без «золотих крапок» (з 1930-х рр.)	Конференція, наради
Бреттон-Вудська 1944–1976 рр.	Золото-девізний стандарт	Золоті паритети, золото як резервно-платіжний засіб, конвертованість валют у золото. Конвертованість долара США в золото за офіційною ціною	Фіксовані паритети і курси ( $\pm 075$ ; $\pm 1\%$ )	МВФ – орган міждержавного валютного регулювання
Ямайська 1976–1978 рр.	Стандарт SDR	Офіційна демонетизація золота	Вільний вибір режиму валютного курсу	МВФ; наради «у верхих»

<sup>2</sup>Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. . Київ: Центр учб. літ., 2018. 255 с.

Продовження табл. 5.1

1	2	3	4	5
Європейська з 1978 р. (регіональна)	Стандарт ЕКЮ (1979–1988 рр.); євро (з 1999 р.)	Об'єднання 20% офіційних золотодоларових резервів	Спільно плаваючий валютний курс у межах $+2,25, \pm 15\%$ з серпня 1993 р. («європейська валютна змія»), із 1999 р. – тільки для 4 країн, що не приєдналися до зони євро	Європейський фонд валютної співпраці (1979 – 1993 рр.); Європейський валютний інститут (1994–1998 рр.); Європейський центральний банк (з 1.06.1998 р.)

I етап. Паризька валютна система юридично була оформлена міжнародною угодою на конференції в Парижі у 1867 р., яка визнавала золото єдиною формою світових грошей. Основою валютної системи виступав золотомонетний (золотий) стандарт. За системою «золотого стандарту» всі національні валюти мали фіксований золотий вміст. Золотомонетний стандарт базувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цією системою<sup>3</sup>:

- валюти вільно конвертувались у золото;
- злитки золота мали можливість вільно обмінюватися на монети;
- золото вільно експортувалося, імпортувалося і продавалося на міжнародних ринках;
- всі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота та кількістю грошей в обігу.

Міжнародні розрахунки золотомонетного стандарту здійснювалися переважно шляхом використання перевідних векселів. Золото використовувалося лише для оплати пасивного сальдо платіжного балансу країни. Вже наприкінці XIX ст. частка золота у грошовій масі суттєво зменшилась, і поступово розмінні кредитні гроші витіснили золото з обігу. На початку Першої

<sup>3</sup>Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. – Київ: Центр учб. літ., 2017. С. 127.

світової війни золотомонетний стандарт розпався, оскільки він перестав відповідати масштабам господарчих зв'язків, які зросли, й умовам регулювання ринкової економіки.

II етап. Генуезька валютна система юридично була оформлена у 1922 р. міждержавною умовою Генуезької міжнародної економічної конференції. За її основу було взято золотодевізний (золотовалютний) стандарт, що базувався на золоті та провідних валютах, які конвертувалися у золото. До характерних рис Генуезької валютної системи належали такі:

– основою системи виступали золото і девізи (іноземні валюти);

– золоті паритети були збережені;

– валютні курси вільно коливалися;

– валютне регулювання здійснювалось у формі міжнародних конференцій та нарад.

Відносна валютна стабілізація у світі спостерігалася з 1922 р. по 1928 р., але вона була підірвана світовою економічною кризою 1929 – 1933 рр. Унаслідок кризи зазнав краху золотодевізний стандарт.

III етап. Бреттон-Вудська валютна система. Розробка нової, більш ефективної міжнародної валютної системи розпочалася у квітні 1943 р. На міжнародній конференції у Бреттон-Вудсі в 1944 р. провідні країни Заходу узгодили основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи. Засновується міжнародна організація – Міжнародний валютний фонд (МВФ), – «зобов'язанням» якої є забезпечення нормального функціонування системи й дотримання принципів, закріплених загальною угодою.

Основні принципи організації валютних відносин, згідно з Бреттон-Вудською системою, є такими<sup>4</sup>:

1) система ґрунтувалась на золотовалютному стандарті, який означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати як валютні резерви;

<sup>4</sup>Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. Київ: Центр учб. літ., 2017. С. 128.



2) на основі фіксованих паритетів, погоджених у межах МВФ, порівнювались та обмінювались валюти.

Щоб забезпечити відповідність реального курсу своєї валюти оголошеному паритету, кожна країна могла: гарантувати конвертованість своєї валюти в золото за офіційним паритетом (цей варіант обрали США, встановивши у 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота); підтримати на ринках курс своєї валюти відносно всіх інших валют в межах коливань  $\pm 1\%$  її паритету (вибрала решта країн).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони перебували під державним і міждержавним впливом. МВФ контролював механізм міжнародних розрахунків, вдаючись до валютних інтервенцій, переважно в доларах США;

3) конвертованість валют, свобода та багатосторонність платежів за поточними операціями.

Однак у міру зростання світової економіки, посилення конкурентної боротьби, зростання інфляції, різкого збільшення обсягу фінансових операцій, не пов'язаних з конкретними зовнішньоторговельними угодами, а також через кризу ключової валюти системи – долара США, Бреттон-Вудська валютна система дедалі менше задовольняла потреби міжнародної торгівлі і руху капіталу.

IV етап. Ямайська валютна система. Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років. Після першого істотного кроку – припинення обміну доларів на золото – відбулися такі події. В березні 1973 р. були введені плаваючі валютні курси. З 1974 р. всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, єна, французький франк) вже вільно плавали один відносно одного. В тому ж році «Спеціальні права запозичення» – «кошик СДР» став новим еталоном цінності валют. І нарешті, в 1978 р. у статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів та офіційно введена в дію Ямайська валютна система.

Основні відмінності Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської є такими<sup>5</sup>:

1. Змінився носій світових грошей. Нова валютна система базується на SDR – колективній валюті МВФ.

2. Нова валютна система дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.

3. Наявність замкнутих валютних блоків. Найбільш характерним прикладом є Європейська валютна система (ЄВС).

4. В Ямайській валютній системі права МВФ з нагляду за валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, яких повинні дотримуватись країни-члени.

Суть цих принципів зводиться до такого:

- валютний курс має бути економічно обґрунтований;
- потрібно здійснювати інтервенцію з метою згладжування короткострокових курсових коливань;
- при проведенні інтервенції слід враховувати інтереси інших країн.

Ямайська валютна система функціонує як система керованих плаваючих курсів. Центральні емісійні банки здійснюють інтервенції з метою надання валютним курсам сприятливого для національних інтересів рівня шляхом:

- купівлі або продажу на зовнішніх ринках як іноземної, так і власної валюти;
- обмеження або заборони купівлі чи продажу певних валют, прямого контролю над приватними зовнішніми переказами, введення від'ємних відсоткових ставок щодо іноземних вкладів та ін.

Незважаючи на те, що Ямайська валютна система має ряд негативних аспектів, її функціонування справляє істотний вплив на прискорення темпів розвитку промислово розвинутих країн і багатьох країн так званого «третього світу» в напрямку подальшої соціально-економічної інтеграції.

V етап. Європейська валютна система. Результатом регіональної валютної інтеграції стало утворення

<sup>5</sup>Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. Київ: Центр учб. літ., 2017. С. 130.

Європейської валютної системи, яка формально почала діяти у 1978 р. Її головною метою були стабілізація валютних курсів та зменшення економічної залежності країн-учасниць ЄС від дестабілізуючого зовнішнього впливу. ЄВС є зоною скоординованого плавання курсів національних валют відносно долара США. ЄВС як форма організації відносин країн ЄС у валютній сфері й форма регулювання валютних відносин на наднаціональному рівні базувалася на таких елементах:

- ринковий курс валюти мав перебувати в межах  $\pm 2,25\%$  від двостороннього центрального курсу або у виняткових випадках – у межах  $\pm 6\%$ . Ці межі у 1993 р. було розширено під впливом різних валютних коливань:  $\pm 15\%$  («європейська валютна змія»);

- створено європейську валютну одиницю екю – розрахункову одиницю, курс якої визначався як середньозважений курс валют країн ЄС;

- створено Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) з метою надання тимчасової фінансової підтримки країнам-членам для фінансування дефіциту платіжного балансу і здійснення розрахунків за валютними інтервенціями країн-членів з метою підтримки валютних курсів.

У 1998 р. Європейська валютна система перестала функціонувати. До головних причин її розпаду належать такі: відмінності у темпах інфляції країн-членів; недовіра до окремих центральних банків; об'єднання Німеччини, що вплинуло на загальну валютну ситуацію в ЄС; несумісність абсолютної мобільності капіталу, фіксованих валютних курсів та грошово-політичної незалежності в одній валютній системі.

VI етап. У 1999 р. було створено Європейський економічний і валютний союз, що стало новою стадією розвитку валютно-фінансової інтеграції країн ЄС. В його межах передбачалися перехід до єдиної валютної та грошової політики, створення Європейського валютного інституту, Європейського центрального банку і введення єдиної валюти – євро.

Основними передумовами участі у валютному союзі є зближення та вирівнювання національних економік і згладжування їхніх відмінностей за певними критеріями, до яких належать:

- рівень інфляції, який не має перевищувати середній рівень інфляції трьох європейських країн з найнижчою інфляцією більш як 1,5%;

- рівень відсоткових ставок, які не мають перевищувати середні ставки трьох країн ЄС із найменшими показниками більш як на 2%;

- обмінний курс валют, який має бути сталим у діапазоні коливань в існуючому в ЄС механізмі стабілізації обмінних валютних курсів упродовж щонайменше двох років;

- розмір річного дефіциту бюджету, який не має перевищувати 3%;

- рівень акумульованого державного боргу, який має становити не більш як 60% від ВВП.

Головне завдання валютної системи – ефективно опосередкування платежів за експорт та імпорт товарів, капіталу, послуг й інших видів діяльності у відносинах між окремими країнами і створення сприятливих умов для розвитку виробництва та міжнародного поділу праці. Валютна система слугує однією з потужних ланок, яка значною мірою може сприяти розширенню або, навпаки, обмеженню інтенсивності міжнародних економічних відносин. За допомогою валютної системи здійснюється переміщення економічних ресурсів з однієї країни в іншу або блокується цей процес, розширюється чи обмежується ступінь національної економічної самостійності та ін.

Валютна система як форма організації й регулювання валютних відносин закріплюється національним законодавством або міждержавними угодами. Розрізняють такі валютні системи:

- національну;
- світову;
- міжнародну (регіональну).

Історично спочатку виникли національні валютні системи, закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Національна валютна система є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні межі. Її особливості визначаються рівнем розвитку та станом економіки й зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Функціонування національної валютної системи юридично визначається і регулюється національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Її призначення полягає в забезпеченні безперерійних розрахунково-платіжних відносин всіх економічних суб'єктів із зовнішнім світом, нагромадженні золотовалютних резервів та їх використанні на користь суспільства і регулюванні співпраці країни зі світовою економічною спільнотою.

Регіональна валютна система – це форма організації валютних відносин держав певного регіону, що закріплена в міждержавних угодах та регулюється міждержавними регіональними фінансово-кредитними інститутами. Діяльність регіональних валютних систем зосереджується навколо вирішення двох проблем: регіональної інтеграції й зменшення амплітуд коливання курсів національних валют та їх взаємного погодження.

*Найстарішою з існуючих регіональних валютних інтеграцій є Південноафриканська, створена в 1910 р. У 1921 р. було створено Резервний банк Південної Африки, що привело до використання південноафриканського фунта як єдиного законного засобу платежу в країнах, що входили до угруповання. У 1961 р. зі створенням ПАР було замінено фунт на південноафриканський ранд. Валютний простір ранда (Rand Monetary Area) проіснував до 1986 р. і був замінений на Тресторонню угоду про валютний простір через зміну позиції Свaziленду)<sup>6</sup>.*

Організація регіональних валютних систем сприяє поглибленню поділу праці поміж країнами-членами, що дає

<sup>6</sup>История и современные формы валютной интеграции. Миров. экономика: новости, статьи, статистика. URL: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/integr.htm>

підстави вести мову про можливі перспективи їх подальшого розвитку. Однак такі системи значною мірою залежать від стану внутрішніх взаємозв'язків у регіоні в економічній, політичній і культурній сферах, де не завжди можна досягти консенсусу, що ставить обмеження на розвиток таких систем у майбутньому. Тому регіональні валютні системи на цьому етапі розвитку світової економіки не набули характеру глобального явища. Найдосконалішою формулою регіональних валютних систем стала Європейська валютна система, яка переросла в Європейський валютний союз.

Світова валютна система – це глобальна форма організації валютних відносин у межах світового господарства, закріплена багатосторонніми міждержавними угодами та регульована міжнародними валютно-кредитними і фінансовими організаціями. Характер та стабільність її функціонування залежать від відповідності її принципів структурі світового господарства, розміщенню продуктивних сил й інтересів провідних країн. При зміні цих умов виникає періодична криза світової валютної системи, яка завершується її крахом і створенням нової валютної системи.

Регіональна й світова валютні системи обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств та мають міжнародний характер.

На сьогодні основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність світової валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ) – спеціалізована установа ООН, створена у 1945 р. Основними завданнями МВФ є регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів і надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- та середньострокових кредитів в іноземній валюті, протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів за валютними операціями й ін. Крім цього, він здійснює суворий нагляд за міжнародною валютною системою і курсовою політикою країн-членів, сприяє глобальному валютно-фінансовому

співробітництву, забезпечує фінансову стабільність, полегшує міжнародну торгівлю, надає технічну допомогу, займається підготовкою кадрів, бореться з бідністю, підвищує рівень інноваційно-інвестиційного розвитку національних економік та стійкість економічного зростання в усьому світі.

*Позиція України у МВФ*

*Член МВФ із 1992 р.*

*Квота – 2,011.8 млн SDR (0,42%) від загальної кількості.*

*Заборгованість на 30.10.2020 р. – 7,594.7 млн SDR (8,74%) від загальної заборгованості всіх країн перед МВФ.*

*4 найбільших боржники Фонду: Аргентина, Україна, Греція, Єгипет<sup>7</sup>.*

На сьогодні членами МВФ є 189 країн. Кожна країна-учасниця вносить свою частку (квоту) в МВФ відповідно до економічного потенціалу і має право звернутися за фінансовою допомогою до Фонду, якщо у неї наявна потреба (фактична або потенційна) підтримки платіжного балансу, тобто країна не має або може не отримати достатнього фінансування на доступних умовах для покриття чистих міжнародних платежів (наприклад, щодо імпорту або для погашення зовнішнього боргу) під час збереження достатніх резервів у майбутньому.

Фінансування допомоги країнам-членам з метою підтримки платіжного балансу здійснюється МВФ у межах різних кредитних механізмів, кожен з яких передбачає виконання низки умов та вжиття заходів країною-позичальником залежно від її соціально-економічного розвитку. Позики МВФ, як правило, надаються не одноразово, а у вигляді траншів, що залежать від виконання умов і прогресу країною-позичальником у вжитті попередньо узгоджених заходів з Фондом.

<sup>7</sup>МВФ та Україна. 30.10.2020. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MVF\\_ta\\_Ukrayina\\_Petryk\\_2020-11-12.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MVF_ta_Ukrayina_Petryk_2020-11-12.pdf?v=4).

*МВФ надає допомогу країнам, які постраждали від криз, шляхом надання їм фінансової підтримки з метою створення простору для маневру в процесі проведення політики коригування, спрямованої на відновлення економічної стабільності й зростання. Він також надає превентивне фінансування для сприяння запобіганню криз та захисту від них.*

*За станом на 15.09.2020 р. МВФ надано 1345 млн SDR в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, 4419 млн SDR в Європі, 14977 млн SDR – Близькому Сході й у Центральній Азії, 19014 млн SDR – в Африці на південь від Сахари на 82086 млн SDR – у Західній півкулі.*

*МВФ співпрацює з країнами в галузі зміцнення потенціалу таких установ, як: центральні банки, міністерства фінансів, податкові адміністрації, статистичні агентства та органи нагляду за фінансовим сектором, шляхом надання технічної допомоги і програм підготовки кадрів, орієнтованих на питання, що мають принципово важливе значення для економічної стабільності й зростання. Це сприяє більшій ефективності заходів політики і підвищенню стабільності економіки з охопленням широких верств населення.*

*Зокрема, у 2020 р. (за станом на 15.09.2020 р.) МВФ на практичні рекомендації технічного характеру, підготовку кадрів, орієнтовану на економічну політику, та колегіальне навчання надано 305 млн. дол. США, здійснено 2838 візитів для надання технічної допомоги за участю 1617 експертів, проведено 383 навчальні курси, які опанували 15542 посадові особи<sup>8</sup>.*

Такі кредити допомагають країнам, які хочуть поповнити свої міжнародні резерви, стабілізувати курс національної валюти, продовжувати здійснювати імпорт, а також відновити умови для активного економічного зростання одночасно зі вжиттям заходів щодо подолання первинних проблем.

Важливою ланкою у системі валютних відносин є Світовий банк, який було створено одночасно з МВФ (1945 р.) як Міжнародний банк реконструкції і розвитку. Світовий банк як кредитно-фінансова установа – одна з найбільших у світі, що надає допомогу з метою розвитку, а саме концентрує свою діяльність на сприянні розвитку світової економіки та зменшенні рівня бідності. Вступ країни до МВФ автоматично забезпечує її членство у Світовому банку і надання кредитів МВФ та одночасно забезпечує відкриття кредитів Світовим банком.

<sup>8</sup>A year like no other. Imf Annual Report 2020 / International Monetary Fund. 2020. 68 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2020/eng/downloads/imf-annual-report-2020.pdf>.



*Протягом 2020 фінансового року Група Світового банку надавала підтримку країнам, що розвиваються, домагаючись результатів в інтересах клієнтів, координуючи зусилля ключових партнерів і вирішуючи безпрецедентні за масштабами проблеми через пандемію та ситуацію у світовій економіці.*

*Країнам-партнерам і приватним компаніям були надані позики, гранти, інвестиції в акціонерний капітал та гарантії на загальну суму 77,1 млрд дол. США (Латинська Америка і Карибський басейн – 12,8 млрд дол. США, Європа й Центральна Азія – 9,2 млрд дол. США, Східна Азія та Тихоокеанський регіон – 10,5 млрд дол. США, Близький Схід і Північна Африка – 4,8 млрд дол. США, Південна Азія – 14,4 млрд дол. США, країни Африки – 25,4 млрд дол. США)<sup>9</sup>.*

*Загальна сума охоплює міжрегіональні й глобальні операції.*

Зі зростанням кількості країн-членів і зміни потреб Світовий банк збільшував свою мережу. Нині вона охоплює п'ять різних міжнародних організацій, які разом утворюють Групу Світового банку (World Bank Group):

– Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) є інституцією у складі Світового банку та його основною кредитною установою, що надає допомогу країнам із середнім рівнем доходу. Більшість своїх коштів МБРР одержує шляхом продажу облігацій на міжнародних ринках капіталу;

– Міжнародна асоціація розвитку (МАР) підтримує найбідніші країни з доходом на душу населення не більше, ніж 885 (дол. США), яким вона надає безвідсоткові позики, технічну допомогу й консультації з питань політики;

– Міжнародна фінансова корпорація (МФК) сприяє розвитку країн-клієнтів шляхом фінансування інвестицій у приватний сектор;

– Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) заохочує іноземні інвестиції шляхом надання гарантій іноземним інвесторам на покриття збитків, спричинених некомерційними ризиками у країнах, що розвиваються, створюючи таким чином сприятливі можливості для інвестицій у цих країнах;

<sup>9</sup>Supporting Countries in Unprecedented Times. Annual Report 2020 / The World Bank Group. 2020. 106 p. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/9781464816192.pdf.

– Міжнародний центр врегулювання спірних питань щодо інвестицій (МЦВСПІ) забезпечує інструменти для врегулювання шляхом погоджувальних або арбітражних процедур спірних питань щодо інвестицій між іноземними інвесторами і країнами-одержувачами інвестицій.

Вступ країни до МВФ та Світового банку дає їй можливість отримувати достатньо вагомні кредити для структурної перебудови економіки й стабілізації власної валюти, відкриває шлях для залучення іноземних інвестицій та ін.

## **5.2. Елементи валютної системи: валюта і валютний курс**

Найважливіший елемент валютної системи – валюта. Валюту в міжнародних економічних відносинах у широкому значенні розуміють як товар, здатний виконувати функції грошей у світовому господарстві.

Загалом категорія «валюта» використовується у трьох значення<sup>10</sup>:

- як грошова одиниця окремої країни;
- як грошові знаки іноземних держав, а також кредитні та платіжні засоби, що виражені в іноземних грошових одиницях і використовуються в міжнародних розрахунках, іноземна валюта;

- як міжнародна (регіональна) грошова розрахункова одиниця та платіжний засіб (SDR (Special Drawing Rights) – валюта МВФ, євро – грошова одиниця Європейського Союзу).

Валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного й світового господарства. Як грошову одиницю, що використовується у функції світових грошей для міжнародних розрахунків, валюту можна класифікувати за різними ознаками (табл. 5.2).

---

<sup>10</sup>Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Академія, 2000. Т. 1. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/21-v/1747-valyuta.html>

Таблиця 5.2

## Класифікація видів валют

Класифікаційна ознака	Види валют
Залежно від емітента валютних коштів	Національна валюта
	Іноземна валюта
	Колективна валюта
За ступенем конвертованості	Вільно конвертована
	Частково конвертована: – зовнішньо конвертована; – внутрішньо конвертована
	Неконвертована (замкнена)
За матеріально-грошовим змістом	Готівкова
	Безготівкова
Відносно курсів інших валют	Слабка (м'яка)
	Сильна (тверда, конвертована)
За принципом побудови	Кошикового типу
	Звичайна
Щодо валютних запасів країни	Резервна
	Інші валюти
За видами валютних операцій	Валюта ціни контракту
	Валюта платежу
	Валюта кредиту
	Валюта клірингу
	Валюта векселя

Залежно від емітента валютних коштів валюта поділяється на (табл. 2):

– національну валюту: встановлений законодавчо платіжний засіб певної країни, виражений у грошах, що

емітуються (випускаються) національною банківською системою країни;

– іноземну валюту: грошові знаки інших країн, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і використовуються в міжнародних розрахунках;

– колективну валюту: валюта, яка виражена в особливих міжнародних грошових одиницях, що емітуються міжнародними фінансово-кредитними установами, та функціонує за міждержавними угодами. До таких найбільш відомих валют належать SDR – валюта МВФ і євро – валюта Європейського Союзу.

**Спеціальні права запозичення (Special drawing rights) (SDR)** – штучно створені в межах МВФ кредитно-розрахункові засоби. Їх поява у 1969 р. була зумовлена загостренням проблеми міжнародної ліквідності, коли усвідомлення недостатності наявних запасів золота та його заміників для нормального функціонування світової торгівлі й міжнародних розрахунків стало масовим і безумовним.

Емітована сума SDR розподіляється між країнами-членами МВФ (189 країн) згідно з їх квотами та зраховується на спеціальні рахунки, які відкриваються для кожної країни, що дає змогу центральним банкам обмінювати SDR на конвертовану валюту, яку можна використати для зовнішніх платежів (платежі регулюються МВФ).

Квоти визначають розмір фінансових внесків кожної країни-члена, кількість голосів, умови її доступу до ресурсів Фонду й участь у розподілі SDR.

#### **Формула для розрахунку квот**

Квота = середньозважене значення ВВП (50%) + відкритість економіки (30%) + різноманітності економіки (15%) + міжнародні резерви (5%).

SDR Використовуються для взаєморозрахунків між країнами-учасницями МВФ, а також як резервна валюта.

Курс SDR розраховується на основі кошику 5 валют: долара США (41,8%), євро (30,9%), Китайського юаня (10,9%), японської єни (8,3%) і британського фунта стерлінгів (8,1%)<sup>11</sup>.

Кожна країна-член МВФ має базові голоси (які становлять 5,502% від загальної кількості голосів) + 1 додатковий голос на кожну частину квоти, еквівалентну 100 000 SDR.

Здатність обміну національної валюти країни на валюту інших країн характеризує конвертованість (оборотність) валюти. Відповідно до цього валюта може бути:

<sup>11</sup>МВФ та Україна. 30.10.2020. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MVF\\_ta\\_Ukrayina\\_Petryk\\_2020-11-12.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MVF_ta_Ukrayina_Petryk_2020-11-12.pdf?v=4).

- неконвертованою;
- частково конвертованою;
- вільно конвертованою.

Неконвертована валюта функціонує тільки в межах однієї країни та не обмінюється на інші валюти на світовому ринку. Неконвертовані валюти неможливо вільно обміняти на іноземні валюти за ринковим курсом. Вивезення й ввезення таких валют жорстко обмежується.

Частково конвертована валюта – це валюта, до якої застосовуються валютні обмеження, що не дозволяють обмінювати її на іноземні валюти. Якщо конвертація національної валюти дозволена тільки для нерезидентів, то це зовнішня конвертація. Якщо ж конвертація національної валюти дозволена для резидентів, то це внутрішня конвертація.

Вільно конвертована валюта (ВКВ) – це валюта, яка може вільно (без будь-яких обмежень) використовуватися за кордоном за всіма видами операцій платіжного балансу. Сьогодні існує обмежена кількість країн, валюти яких діють у режимі повної конвертованості, в тому числі економічно розвинених країни. Більшість економічно розвинених держав має обмеження щодо валютних операцій, і, отже, їх національні грошові одиниці є лише частково конвертованими.

*На початок 2020 р. за конвертованістю виділено: 18 вільно конвертованих валют (з них 5 резервних ВКВ); частково конвертовані валюти; неконвертовані валюти КНДР, Куби, невизнаних держав (ДНР, ЛНР, ПМР, Нагірний Карабах, Вазиристан, Шан, Ва, Сомаліленд)<sup>12</sup>.*

Щодо валютних запасів країни виділяють резервну валюту, яка є особливою категорією ВКВ та виконує функції міжнародного платіжного і резервного засобу (валюти, яку країна зберігає у своєму валютному резерві), тому країни можуть використовувати її для міжнародних платежів та підтримки власної національної валюти.

<sup>12</sup>Свободно и частично конвертируемые валюты: досье Masterforex-V.  
URL: <https://www.masterforex-v.org/wiki/convertible-currency.html>.

*Популярні резервні валюти та їх частка у резервах країн світу  
(початок 2020 р.)<sup>13</sup>*

1. Американський долар: 62% світових резервів, еквівалентно 6,9 трлн дол.
2. Євро: трохи більш як 20% світових резервів, еквівалентно 2,28 трлн дол.
3. Японська єна: 5,75% світових резервів, еквівалентно 648 млрд дол.
4. Фунт стерлінгів: 4,46% світових резервів, еквівалентно понад 500 млрд дол.
5. Китайський юань: 2,05% світових резервів, еквівалентно 230 млрд дол.

Для набуття статусу резервної валюти мають існувати об'єктивні передумови, а саме:

- лідируючі позиції країни у світовому виробництві й експорті товарів і капіталів;
- розвинута мережа кредитно-банківських установ;
- лібералізація валютних операцій;
- розвинутий ринок позичкових капіталів;
- наявність зовнішньої конвертації валюти.

Суб'єктивною передумовою набуття статусу резервної валюти є активна зовнішня валютно-кредитна політика.

За матеріально-грошовим змістом валюту поділяють на: готівкову – грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів та монет, що перебувають в обігу і є законними платіжними засобами країни або вилучені з обігу, але підлягають обміну; безготівкову – валюти та міжнародні розрахункові одиниці, які перебувають на рахунках банків й інших небанківських кредитно-фінансових установ.

Відносно курсів інших валют виділяють: слабку (м'яку) валюту, яка є нестійкою щодо свого номіналу, а також відносно курсів інших валют й не забезпечена золотом; сильну (тверду, конвертовану) валюту, що характеризується стабільним або таким, що підвищується, валютним курсом та має купівельну спроможність. Вона майже завжди конвертована.

<sup>13</sup>Статус резервної валюти мають всього кілька валют у світі. 2020. URL: [https://financy.24tv.ua/5-rezervnih-valyut-svitu-yaki-valyuti-naypotuzhnishi-ostanni-novini\\_n1449950](https://financy.24tv.ua/5-rezervnih-valyut-svitu-yaki-valyuti-naypotuzhnishi-ostanni-novini_n1449950).

За принципом побудови валюта буває кошикового типу (валюта, курс якої формується на основі середньозваженого курсу відносно визначеного набору інших валют) і звичайна (валюта, курс якої встановлюється окремо відносно іншої валюти).

За видами валютних операцій виділяють: валюту ціни контракту (валюта, обрана при укладанні контракту для вираження ціни продукту); валюту платежу (валюта, в якій відбувається фактична оплата товару за зовнішньоекономічною угодою або погашення міжнародного кредиту); валюту кредиту (валюта, в якій надано міжнародний кредит); валюту клірингу (валюта, в якій здійснюються клірингові розрахунки); валюту векселя (валюта, в якій емітовано вексель).

Розвиток сучасних інформаційних технологій та процеси глобалізації зумовили виникнення й поширення віртуальних валют (криптовалют), які стали новинкою для валютного ринку.

Віртуальні валюти є зручним, дешевим і технологічним способом здійснення платежів, тому нині мільйони людей у всьому світі використовують віртуальні валюти (криптовалюти) як засіб платежу. Виконуючи функції обслуговування переміщення фінансових коштів, віртуальні валюти виступають як інструмент здійснення трансакцій, розрахунково-платіжних та обмінних операцій в каналах руху національних грошей і світових валют<sup>14</sup>.

Віртуальні валюти – це цифрове вираження вартості, їх емітентом не є центральний банк або інший орган державної влади. Віртуальна валюта відрізняється від фіатної валюти («реальної валюти», «реальних грошей» або «національної валюти»), що представляє собою монети і паперові гроші країни, які є її законним засобом платежу. Проте віртуальні валюти приймаються фізичними або юридичними особами як засіб обігу та платежу і можуть передаватися, зберігатися або продаватися з використанням електронних засобів.

---

<sup>14</sup>Рубанов П. Етапи розвитку та види віртуальних валют. Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 11(3). С. 24. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/807061.pdf>

*Перші поширені види криптовалютам*

*Bitcoin (BTC) – перша криптовалюта, створена в січні 2009 р., невідомою особою чи групою осіб, які назвали себе «Сатосі Накамото». Bitcoin є лідером серед всіх криптовалют, його називають «електронним золотом», тому він відповідає ринковим цінам золота. Курс Bitcoin дуже коливається: якщо у 2009 р. від був встановлений на рівні 1309 BTC= 1 дол., тобто 1 BTC  $\approx$  0,000764 дол., у листопаді 2013 р. 1 BTC = 1200 дол., а за станом на 30.11.2020 р. він становить 19 786 дол. за BTC, і це не межа. Існує обмеження емісії монет у 21 млн.*

*Генерація нових монет вузлом мережі відбувається шляхом вирішення складних, однотипних математичних задач (обчислення SHA-256 хеш) у той момент, коли він може продемонструвати докази виконаної роботи.*

*Litecoin (LTC) – створена колишнім співробітником «Google» Чарлі Лі в жовтні 2011 р. За основу валюти взято відповідність її ціни на біржі криптовалютам ринковим цінам срібла, тому LTC називають «електронним сріблом». Курс Litecoin – 78,98 дол. (30 листопада 2020 р.). Обмеження емісії монет – 84 млн.*

*У LTC використовується криптографічна функція script та більш «дружні» параметри майнінгу. Тому трансакції в цій системі виконуються в 4 рази швидше порівняно з Bitcoin. Крім цього, завдяки змінам методик майнінгу в цій системі власники спеціалізованих процесорів не отримують переваги перед іншими користувачами.*

*Peercoin (PPC) – криптовалюта, створена в серпні 2012 р. Її відмінна риса від систем Litecoin і Bitcoin - це відсутність будь-яких обмежень на обсяг емісії монет, але наявність інфляції в розмірі 1% на рік. Курс Peercoin 1 PPC = 0,2776 дол. (30 листопада 2020 р.).*

*Творці Peercoin, як і більшість інших, використовували в розробці відкритий вихідний код системи Bitcoin. Для популяризації своєї валюти, а також для залучення користувачів до купівлі Peercoin вони придумали мотивацію, яка відрізняє цю валюту від інших. У системі Peercoin дохід поділяється не тільки між майнерами, які надають свою обчислювальну потужність, а й між власниками самої валюти<sup>15</sup>*

Всі криптовалюти засновані на складних обчисленнях деякої функції, яку можна легко перевірити зворотними математичними діями, наприклад, обчислення великих простих чисел, складних хеш за певними умовами.

Вся робота зі створення та перевірки валюти відбувається на персональних комп'ютерах без використання центрального сервера. Децентралізація емісії монет робить усіх учасників мережі анонімними.

<sup>15</sup>Огляд цифрових криптовалют. URL: [https://bankchart.com.ua/e-banking/statti/oglyad\\_tsifrovih\\_kriptovalyut](https://bankchart.com.ua/e-banking/statti/oglyad_tsifrovih_kriptovalyut).



Для цих завдань створені спеціальні програми – «майнери», які займаються обчисленнями блоків даних. Оскільки система децентралізована, після кожного обчислення деякого блоку даних майнер розсилає результати всім іншим клієнтам мережі, які перевіряють їх і враховують у своїх обчисленнях, створюючи так звані ланцюжки блоків. Це дає змогу всім клієнтам обчислювати унікальні значення. Крім цього, у блок записуються всі трансакції, що відбувалися в системі у період обчислення.

Криптовалюта схожа із золотом, тому що з видобуванням кожної нової одиниці валюти наступну добути стає важче, бо обчислення та числа ускладнюються. До того ж на обчислення витрачається певна кількість електроенергії й робочого часу комп'ютера, тому вважається, що криптовалюта себе вичерпала, коли на видобуток її одиниці витрачається більше ресурсів, ніж вона коштує<sup>16</sup>.

Прийнято виділяти два основних типи віртуальних валют: конвертовану (відкриту) та неконвертовану (закриту) віртуальну валюту. Суть цієї класифікації віртуальних валют полягає в можливості їхньої конвертації у фіатні валюти, і навпаки<sup>17</sup>. Зазначимо, що конвертованість віртуальної валюти зберігається доти, поки існують попит та пропозиція на неї, тобто доки одні фізичні й юридичні особи використовують її для проведення операцій, а інші її приймають, оскільки конвертованість віртуальної валюти не гарантована законодавчо.

Особливістю віртуальної валюти є те, що вона не контролюється та є теоретично несприятливою до старих способів державного контролю і втручання, а отже, головні ознаки, що відрізняють її від законних грошей та інших платіжних засобів, – це нерегульованість і децентралізований характер. Правовий статус криптовалюти досі залишається невизначеним, тому її розглядають і як сучасний платіжний засіб, і як спекулятивний інструмент для незаконних дій.

<sup>16</sup>Огляд цифрових криптовалют. URL: [https://bankchart.com.ua/e-banking/statti/oglyad\\_tsifrovih\\_kriptovalyut](https://bankchart.com.ua/e-banking/statti/oglyad_tsifrovih_kriptovalyut).

<sup>17</sup>Рубанов П. Етапи розвитку та види віртуальних валют. Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 11(3). С. 27. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/807061.pdf>

Вартість грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн або міжнародних платіжних засобах, визначається як валютний курс. Це своєрідна форма ціни грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн, що визначається попитом та пропозицією на валютному ринку і за суттю є коефіцієнтом перерахунку однієї валюти в іншу.

Валютний курс поряд із власне валютами – це основний елемент міжнародної валютної системи. У всіх формах МЕВ (розрахунках з експорту-імпорту, банківських операцій, кредитування та фінансування, біржових операцій) простежується обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни.

*У ТОП-5 найдорожчих валют світу за станом на 2020 р. входять: кувейтський динар (1 динар = 93,42 грн), бахреїнський динар (1 бахреїнський динар = 75,92 грн), оманський ріал (1 оманський ріал = 74,39 грн), йорданський динар (1 йорданський динар = 40,34 грн), британський фунт стерлінгів (1 фунт стерлінгів = 36,92 грн)<sup>18</sup>.*

Валютний курс, як і ціна будь-якого звичайного товару, має свою вартісну основу та коливається залежно від попиту й пропозиції. Об'єктивною основою такої «ціни» грошей є купівельна спроможність однієї валюти порівняно з іншою. Вартісну основу валютного курсу становить паритет купівельної спроможності (ПКС) валюти, що визначається вартістю певного набору товарів і послуг, які можна придбати за відповідну грошову одиницю порівняно з базовим періодом. Подібно до того, як ціна товару прагне до його номінальної вартості, але не збігається з нею, валютний курс постійно відхиляється від вартісної основи.

<sup>18</sup>ТОП 10 найдорожчих валют світу в 2020 році. URL: <https://obmin.rivne.ua/blog/top-10-najdorozhchih-valyut-svitu-v-2020-roci>

Популярним прикладом використання паритету купівельної спроможності валюти є «індекс Big Mac», що регулярно з 1968 р. обчислюється і публікується англійським «The Economist». Індекс порівнює ціни на знаменитий гамбургер з «McDonald's» у різних країнах світу та розраховує такі обмінні курси, за яких вони були б однаковими при перерахунку на долар.

У 2020 р. українська гривня за індексом Big Mac недооцінена на 62% відносно долара США і опинилася в п'ятірці найбільш недооцінених валют світу.

Big-Mac коштує 59 грн. в Україні та 5,71 дол у США. Мається на увазі обмінний курс 10,33. Різниця між цим і фактичним обмінними курсами – 27,13, це показує, що українська гривня недооцінена<sup>19</sup>.

Фіксування курсу національної грошової одиниці в іноземній називають валютним котируванням. Котирування може передбачати встановлення валютного курсу на законодавчому рівні у вигляді офіційного курсу центрального банку або на основі ринкових механізмів як певний паритет між попитом та пропозицією. У світовій теорії й практиці розрізняють два методи валютного котирування:

– пряме котирування, коли курс одиниці іноземної валюти виражається в національній валюті (1, 10, 100 одиниць іноземної валюти = X одиниць національної валюти);

– непряме (зворотне) котирування, коли за одиницю прийнята національна грошова одиниця, курс якої виражається у певній кількості іноземної валюти (1,10,100 одиниць національної валюти = X одиниць іноземної валюти). У більшості країн при встановленні курсу національної валюти використовується пряме котирування, у Великобританії – зворотне, а у США застосовуються обидва види котирування.

Використання прямого чи зворотного методу котирування не впливає на рівень обмінного курсу, а лише змінює форму його вираження, оскільки зворотне котирування є величиною, оберненою до прямого.

При котируванні валют установлюються база котирування і валюта котирування. База котирування – це валюта, відносно якої котируються інші валюти, тобто валюта, з якою

<sup>19</sup>The Big Mac index. The Economist. 2020. July. № 15. URL: <https://www.economist.com/news/2020/07/15/the-big-mac-index>.

порівнюють цю грошову одиницю. Валюта котирування – це валюта, яка котирується до базової, тобто валюта, курс якої визначають. Наприклад, 1 дол. = 27,6 грн. Ліва частина котирування – це база котирування (долар), права частина – валюта котирування (гривня). Курси валют встановлюються до бази котирування, тобто яка кількість валюти котирування відповідає одиниці бази котирування. Як правило, усі валюти (за винятком англійського фунта стерлінгів та кошика валют) порівнюється з долларом США. Використання долара як бази котирування відображає роль американської валюти як загальноновизнаної розрахункової одиниці.

Для професійних учасників валютних ринків поняття «валютний курс» не існує. На більшості валютних ринків застосовується процедура котирування, яка називається фіксинг, – це визначення міжбанківського курсу шляхом послідовного зіставлення попиту і пропозиції щодо кожної валюти. Потім на цій основі встановлюють курси покупця та продавця.

Курс покупця – це курс, за яким банк купує іноземну валюту за національну, а курс продавця – це курс, за яким він продає іноземну валюту за національну. Курс продавця вищий, ніж курс покупця при прямому котируванні.

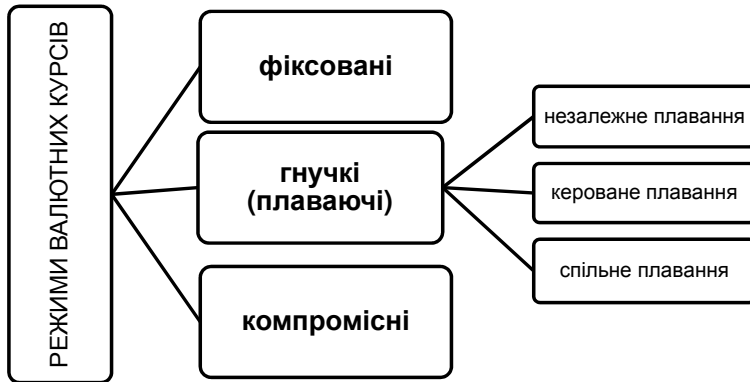
Різниця між курсом покупця і курсом продавця називається маржею. Очевидно, що будь-який банк зацікавлений у максимальному низькому курсі покупця та максимальному високому курсі продавця, і тільки жорстка конкуренція за клієнта змушує банки діяти у зворотному напрямі.

У міжнародній практиці використовують такі основні режими валютних курсів (рис. 5.1):

- фіксовані;
- плаваючі (гнучкі);
- компромісні<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup>Козак Ю. Г., Засць М. А. та ін. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. за заг. ред. Ю. Г. Козак. Одеса: «ТОВ. ПЛУТОН», 2016. С. 240.



**Рис. 5.1. Режими валютних курсів**

Режим фіксованих валютних курсів – це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту й пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів.

Фіксований валютний курс може фіксуватися різними способами:

1. Фіксація курсу національної валюти до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків.

2. Використання валюти інших країн як законного платіжного засобу.

3. Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн – головних торговельних партнерів.

4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад, до SDR.

Фіксовані валютні курси використовуються за умов наявності у країні кризових явищ, при нестабільній економіці, коли використання подібного режиму валютного курсу забезпечує більш прогнозовану його динаміку. За цих умов менш імовірно є дестабілізуюча спекуляція валютою за умови утримання курсу на постійному рівні відповідними офіційними державними структурами. Багато країн, які виходили з криз, на

певних етапах економічного розвитку дотримувалися саме такого режиму курсу своєї валюти.

Однак система фіксованого валютного курсу дає змогу вирішувати тільки короткострокові проблеми, пов'язані насамперед з високим рівнем інфляції та нестабільністю національної валюти. В довгостроковому періоді такий валютний режим неприйнятний, тому що розбіжності у темпах зростання продуктивності виробництва не знаходять адекватного відображення в змінах відносних цін і розподілі ресурсів між різними групами товарів та послуг, внаслідок чого накопичуються диспропорції у структурі національної економіки.

На сьогодні більше поширений інший вид режиму валютного курсу – гнучкий (плаваючий), за якого курси визначаються на валютному ринку під впливом попиту і пропозиції. Ринок валют урівноважується за допомогою цінового, тобто курсового механізму. Такий режим характерний для країн з ринковою економікою та високим рівнем доходу. Перевагою плаваючих валютних курсів є те, що вони внаслідок вільного коливання попиту на валюту й її пропозиції автоматично коригуються таким чином, що: в кінцевому підсумку усуваються незбалансовані платежі; у спекулянтів не має можливості отримувати прибуток за рахунок центрального банку; в центральному банку немає потреби здійснювати валютні інтервенції.

Існує декілька режимів плаваючих валютних курсів:

– незалежне «плавання», за якого курс встановлюється на основі попиту і пропозиції на національні валюти з мінімальним втручанням центральних банків. Режим незалежного плавання найбільш поширений у країнах з розвинутою ринковою економікою та високим рівнем доходів;

– кероване «плавання», або змішане, яке відрізняється від попереднього лише більшим впливом центральних банків. Держава при цьому обирає валютний режим з урахуванням конкретної економічної ситуації, намагаючись

подолати недоліки жорсткого фіксування чи вільного плавання. Змішаний валютний курс інакше можна охарактеризувати як контрольований плаваючий курс. Однією з форм такого контролю є введення так званого курсового валютного коридору – встановлення мінімального й максимального значень відхилення валютного курсу. Досвід країн, що використовують для курсів своїх валют режим регульованого плавання, показує, що його успішне використання потребує наявності потужної матеріальної та методичної баз для прогнозування валютного курсу, високого ступеня професіоналізму і відповідної підготовки. В іншому разі цей режим може призвести до значних матеріальних та фінансових втрат;

– спільне «плавання», яке полягає у вільному коливанні курсу валют групи країн відносно всіх інших валют при обмеженні такого коливання всередині групи.

Компромісні валютні курси – це режим, за яким поєднуються елементи фіксованих і вільно плаваючих валютних курсів, а регулювання валютного ринку лише частково здійснюється рухом самих валютних курсів: підтримування фіксованого курсу шляхом незначних змін в економіці, а в разі недостатності – шляхом девальвації валюти та встановлення нового офіційного фіксованого курсу; регульоване плавання валют, коли офіційні органи змінюють валютний курс поступово, поки не буде досягнуто нового паритету.

Вибір режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика.

Для оцінки темпів економічного розвитку використовують декілька розрахункових видів валютних курсів.

Номінальний валютний курс використовується у валютних контрактах і є найпростішим та базовим визначенням валютного курсу. Він є відносною ціною валют двох країн, тобто ціною однієї валюти в одиницях іншої. Термін «обмінний курс валюти», як правило, використовується саме для позначення номінального валютного курсу. Проте для довгострокового прогнозування він не зручний, оскільки вартість іноземних і

національних валют змінюється одноразово зі зміною загального рівня цін у країні.

Реальний валютний курс – це номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні та в тій країні, до валюти якої котирується національна валюта. Відповідно, реальний валютний курс характеризує співвідношення купівельної спроможності двох валют, коли товари однієї країни можуть бути продані в обмін на товари іншої країни. Для розрахунку реального валютного курсу при порівнянні купівельної спроможності двох валют використовують формулу:

$$\text{Реальний валютний курс} = \text{Номінальний валютний курс} \cdot \frac{\text{Індекс цін зарубіжної країни}}{\text{Індекс цін у країні}}$$

На валютний курс впливає ступінь використання валюти на світових ринках. Зокрема, переважне використання долара США в міжнародних розрахунках і на міжнародному ринку капіталів викликає постійний попит на нього та підтримує курс долара США навіть в умовах зниження його купівельної спроможності або пасивного сальдо платіжного балансу США.

Важливий фактор формування валютного курсу – це величина грошової маси, що обертається у країні. Прямим результатом зменшення грошової маси є падіння цін і подорожчання національної валюти. Збільшення грошової маси призводить до зростання цін та знецінення національної валюти внаслідок збільшення попиту на іноземну валюту.

Курс обміну двох валют через третю валюту визначають як крос-курс. Котирування крос-курсів на різних національних валютних ринках можуть відрізнятися один від одного, що створює умови для валютного арбітражу, тобто для операції з метою отримання прибутку з різниці валютних курсів однієї й тієї ж грошової одиниці на різних валютних ринках.

Крос-курси валют – це вторинний показник, їх розраховують через основні курси валют відносно долара. Існують три способи розрахунку середніх крос-курсів з



урахуванням того, чи котирування валют до долара є прямим чи непрямим<sup>21</sup>.

1-ий спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим котируванням до долара США (долар є базою котирування для обох валют). Для розрахунку крос-курсу необхідно поділити курс валюти, що виступає у крос-курсі валютою котирування, на курс валюти, що у крос-курсі слугує базою котирування.

2-й спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим і непрямим котируванням до долара США, де долар є базою котирування для однієї з валют. Для розрахунку крос-курсу необхідно перемножити доларові курси цих валют.

3-й спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із непрямим котируванням до долара США, де долар виступає валютою котирування для обох валют. Для розрахунку крос-курсу необхідно поділити курс бази котирування на курс валюти котирування.

Проте найчастіше використовують крос-курси купівлі та продажу, а не середні крос-курси. На міжбанківському ринку крос-курси купівлі й продажу валюти визначаються за двома правилами:

1. Для валют з прямим котируванням до американського долара. У цьому разі крос-курс купівлі визначають, поділивши доларовий курс купівлі валюти, яка у крос-курсі є валютою котирування, на доларовий курс продажу валюти, яка у крос-курсі слугує базою котирування.

Щоб визначити крос-курс продажу, необхідно поділити доларовий курс продажу валюти, яка у крос-курсі є валютою котирування, на доларовий курс купівлі валюти – бази котирування.

2. Для валют з прямим і зворотним котируванням до американського долара крос-курс купівлі визначають, перемноживши доларові крос-курси купівлі цих валют, а крос-курс продажу – перемноживши їх доларові курси продажу.

<sup>21</sup>Козак. Ю. Г., Заєць М. А. та ін. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. за заг. ред. Ю. Г. Козак. Одеса: ТОВ. ПЛУТОН, 2016. С. 239.

Розуміння суті валютних курсів та видів їх котирування дає змогу порівнювати експортну ціну товару з ціною внутрішнього ринку і тим самим з'ясувати, наскільки вигідно продавати той чи інший товар (послугу) на певному іноземному ринку. Зниження ціни національної валюти призводить до зниження ціни національних товарів, які виражені в іноземній валюті, що сприяє зростанню експорту, який стає більш конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, що виражені в національній валюті, підвищуються й імпорт їх скорочується. Підвищення курсу національної валюти призводить до подорожчання національних товарів, ціни на які виражаються в іноземній валюті, та їх експорт скорочується і стає менш конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, які виражаються в національній валюті, знижуються й імпорт їх зростає.

### **5.3. Валютний ринок та його структура**

Успішний розвиток валютних відносин можливий за умови існування особливого ринку, на якому можна вільно продати та купити валюту. Без такої можливості економічні контрагенти просто не змогли би реалізувати свої валютні відносини: вони не мали б іноземної валюти для здійснення своїх зовнішніх зобов'язань і не могли би перетворити одержану валютну виручку на національні гроші для виконання своїх внутрішніх зобов'язань. Такий ринок називають валютним. Він є невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи й відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності держав та опосередковано сталого розвитку суспільства.

Валютний ринок - це особливий інституціональний механізм, що опосередкує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами й іншими фінансовими інститутами. З іншого боку, валютний ринок

обслуговує відносини між банками та клієнтами (як корпоративними, так і урядовими та індивідуальними). Таким чином, учасниками валютного ринку є комерційні й центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, які оперують валютою<sup>22</sup>.

Валютний ринок має всі атрибути звичайного ринку: об'єкти та суб'єкти, попит і пропозицію, ціну, особливу інфраструктуру й комунікації тощо.

Об'єктом купівлі-продажу на цьому ринку є валютні цінності: іноземні – для резидентів, коли вони купують чи продають їх за національну валюту; національні – для нерезидентів, коли вони купують чи продають ці цінності за іноземну валюту. Оскільки на ринку одночасно здійснюють операції обох цих видів, то об'єктом купівлі-продажу водночас виступають національні та іноземні валютні цінності.

Суб'єктами валютного ринку можуть бути будь-які економічні агенти (юридичні й фізичні особи, резиденти і нерезиденти) та посередники, насамперед банки, брокерські компанії, валютні біржі, які «зводять» продавців і покупців валюти й організаційно забезпечують операції купівлі-продажу.

Спільним для всіх суб'єктів валютного ринку є бажання одержати прибуток від своїх операцій. Одні з них одержують прибуток (або збиток) безпосередньо після завершення відповідної операції, наприклад, спекулянти; інші прибуток одержують згодом, після завершення подальших господарських операцій, оплачених купленою на ринку валютою, наприклад, підприємці.

За характером виконуваних операцій суб'єктами валютного ринку є<sup>23</sup>:

– підприємці, які купують та продають валюту для забезпечення своєї комерційної діяльності (імпортери, експортери);

<sup>22</sup>Міжнародні економічні відносини : підруч. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2014. С. 321.

<sup>23</sup>Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Гроші та кредит» : навч. посіб. для студ. спец. 051 «Економіка» всіх спеціаліз. / уклад.: М. М. Дученко, Ю. О. Єрешко, О. А. Шевчук. Київ: КПІ ім. І. Сікорського, 2018. С. 54 URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24905/2/groshi\\_kredyt\\_konspekt.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24905/2/groshi_kredyt_konspekt.pdf).

- інвестори, які вкладають свій чи позичений капітал у валютні цінності з метою одержання відсоткового доходу;
- спекулянти, які постійно купують-продають валюту для одержання доходу від різниці в її курсі, професійними спекулянтами є валютні дилери (фізичні й юридичні особи);
- хедери (страхувальники), які здійснюють операції на валютному ринку для захисту від несприятливої зміни валютного курсу;
- посередники (банки, брокерські контори, біржі тощо).

Валютний ринок є складною багаторівневою системою і відповідно до цього має свою структуру, яка охоплює національні валютні ринки, міжнародні валютні ринки та світовий валютний ринок.

Національні валютні ринки обмежуються економічним простором конкретної країни і регулюються її національним валютним законодавством та функціонують у більшості країн світу.

Міжнародні валютні ринки сформувалися у тих країнах, в яких до мінімуму зведені обмеження на валютні операції, і розміщуються переважно у містах з вдалим географічним положенням, великою концентрацією транснаціональних банків, небанківських фінансових структур, комерційних компаній (Лондон, Нью-Йорк, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Сан-Франциско, Торонто, Токіо, Сінгапур, Гонконг). Такі ринки переважно регулюються міждержавними угодами, традиціями та домовленістю учасників цих ринків.

У процесі розвитку національних валютних ринків і розширення їх взаємозв'язків сформувався єдиний світовий валютний ринок, на якому більшість операцій здійснюється у світових валютах у міжнародних фінансових центрах.

Валютний ринок виконує певні функції, в яких виявляються його призначення й економічна роль. Основними функціями валютного ринку є<sup>24</sup>:

- забезпечення умов та механізмів для реалізації валютної політики держави;

<sup>24</sup>Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Гроші та кредит» : навч. посіб. для студ. спец. 051 «Економіка» всіх спеціаліз. / уклад.: М. М. Дученко, Ю. О. Єрешко, О. А. Шевчук. Київ: Кपी ім. І. Сікорського, 2018. С. 56. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24905/2/groshi\\_kredyt\\_konspekt.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24905/2/groshi_kredyt_konspekt.pdf).

• створення суб'єктам валютних відносин передумов для своєчасного здійснення міжнародних платежів за поточними і капітальними розрахунками та сприяння завдяки цьому розвитку зовнішньої торгівлі;

- забезпечення прибутку учасникам валютних відносин;
- формування й урівноваження попиту і пропозиції валюти та регулювання валютного курсу;
- страхування валютних ризиків;
- диверсифікація валютних резервів.

Названі функції реалізуються через виконання суб'єктами ринку широкого кола валютних операцій. Валютні операції звичайно розуміють як будь-які платежі, пов'язані з переміщенням валютних цінностей між суб'єктами валютного ринку.

Залежно від рівня організації валютного ринку розрізняють біржовий і позабіржовий його сегменти. Біржовий ринок охоплює сукупність діючих валютних бірж, а позабіржовий (міжбанківський) – банківські установи, фінансові організації, юридичних та фізичних осіб, які займаються валютною діяльністю.

На міжбанківський ринок припадає близько 90% обсягу валютних операцій, оскільки саме він задовольняє основні потреби суб'єктів міжнародної економічної діяльності у валютних коштах.

*У сучасному світі міжбанківський обмін валют набув великої популярності. Одним з відомих міжбанківських міжнародних валютних ринків є валютний ринок Forex (англ. «FOReign Exchange» – іноземний обмін), який дає змогу обмінювати валюту за вільними цінами, що формується без обмежень або фіксованих значень.*

*Датою заснування Forex вважається 8 січня 1976 р., коли всі держави світу відмовилися від «золотого стандарту» і перейшли на Ямайську систему, яка передбачає вільний обмін валют.*

*У 1977 р. щодобовий оборот коштів на ринку Forex становив 5 млрд дол., а в 2019 р. ця сума перевищила 6,6 трлн дол<sup>1</sup>.*

*Центрами торгівлі Forex вважаються Токіо, Лондон, Франкфурт, Нью-Йорк, Сідней.*

*Найбільш популярна валюта на Forex – це долар США, він бере участь у 90% всіх угод на валютному ринку.*

<sup>25</sup>Особенности валютной биржи Forex. URL: <https://alpari.com/ru/beginner/articles/what-is-forex>.

Біржовий ринок – це основна платформа для визначення попиту і пропозиції валюти, встановлення та прогнозування зміни валютних курсів, а також для реалізації валютно-фінансової стратегії й тактики центрального банку країни. Основними учасниками біржового ринку є валютні біржі, валютні брокери та валютні відділи товарних і фондових бірж.

Валютна біржа – установа, в якій на підставі чинного законодавства здійснюється регулярна й упорядкована торгівля іноземною валютою відповідно до попиту і пропозиції<sup>26</sup>. Фактично валютні біржі – це організаційно оформлений та регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається торгівля великими партіями валют, тобто здійснюються вільні купівля і продаж національних валют, за курсовим співвідношенням на цей момент часу, який відповідно формується попитом та пропозицією.

Головне завдання валютної біржі полягає в наданні послуг з організації й ведення торгів, у ході яких учасники здійснюють операції з іноземною валютою. Як самостійний елемент інфраструктури валютні біржі збереглися лише в деяких країнах, у решті країн цю роль виконують найбільші банки.

Членами валютної біржі звичайно є комерційні банки (які отримали ліцензію від центрального банку на проведення валютних операцій) та інші фінансові інститути, що мають право на здійснення валютних операцій.

Купівлю-продаж валюти на біржі можуть здійснювати лише члени біржі за власний рахунок або за рахунок своїх клієнтів (підприємств своєї країни й уповноважених банків-членів біржі), після чого така валюта зараховується на спеціальний рахунок і може бути використана на певні цілі.

Основне завдання валютної біржі полягає не в отриманні високого прибутку, а в перерозподілі тимчасово вільних валютних ресурсів ринковими методами між різними галузями економіки. Таким чином встановлюється дійсний ринковий курс національної та іноземної валют в умовах справедливої й законної торгівлі.

---

<sup>26</sup>Економічна енциклопедія : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Академія, 2000. Т. 1. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/21-v/1747-valyuta.html>.

Валютний ринок є тісно інтегрованим з іншими видами ринків: він опосередковує міжнародну торгівлю, міжнародний рух капіталів, міграцію робочої сили, переміщення валютної ліквідності тощо.

## **5.4. Валютна політика та валютне регулювання**

Важливим інструментом розширення світогосподарських зв'язків є валютна політика – сукупність економічних, правових та організаційних заходів і форм, які використовують державні, центральні банківські й фінансові установи, міжнародні валютно-кредитні організації у сфері валютних відносин<sup>27</sup>.

З позиції держави валютна політика – це частина загальноекономічної політики, що є комплексом здійснюваних державою економічних, організаційних та правових заходів у сфері валютних відносин з метою реалізації стратегічних завдань щодо розвитку національної економіки. Вона спрямована на досягнення таких головних цілей економічної політики держави: забезпечення стійкого економічного зростання, стримування зростання безробіття й інфляції, підтримку рівноваги платіжного балансу тощо.

Валютна політика з юридичної точки зору визначається валютним законодавством, яке охоплює сукупність правових норм щодо регулювання порядку здійснення операцій з валютними цінностями у країні та за її межами, а також валютними угодами між державами з валютних проблем (двосторонніми і багатосторонніми).

Ключовими (спеціальними) елементами механізму реалізації валютної політики виступають валютно-курсова політика й політика управління золотовалютними резервами, загальним елементом – політика регулювання платіжного балансу.

Основним елементом валютної політики є валютне регулювання. Система валютного регулювання – це

<sup>27</sup>Козак Ю. Г., Заєць М. А. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. та ін.; за заг. ред. Ю. Г. Козак. Одеса: ТОВ. ПЛУТОН, 2016. С. 249.

регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ у регулюванні валютних операцій, прав і обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на національному, міждержавному та регіональному рівнях.

Національне валютне регулювання може бути: пряме, яке реалізується шляхом законодавчих актів і дій виконавчої влади, та непряме – з використанням економічних, зокрема валютно-кредитних, методів дії на поведінку економічних агентів ринку<sup>28</sup>.

Національна система валютного регулювання пов'язана із системою валютних відносин на території держави, які регулюються національним законодавством і нормами міжнародного права. Її основна функція полягає у формуванні й підтримці системи взаємодії національних та світових грошей, тому за допомогою валютного регулювання держава прагне захистити національну валюту, підтримати її стійкість, забезпечити належний рівень валютних резервів країни й ін.

Валютне регулювання на національному рівні враховує вимоги МВФ і регіональних об'єднань, в які входять окремі держави. Його стратегія й тактика фіксуються в нормативно-правових та методичних документах. Системи національного валютного регулювання, як правило, визначають суб'єктів валютного регулювання, порядок здійснення операцій з валютними цінностями, статус валюти й обмінний валютний курс, повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання та валютного контролю.

Міждержавному валютному регулюванню сприяв розвиток інтернаціоналізації господарських зв'язків. Воно переслідує такі цілі: координацію валютної політики окремих

<sup>28</sup>Козак Ю. Г., Засєць М. А. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. та ін.; за заг. ред. Ю. Г. Козак. Одеса: ТОВ. ПЛУТОН, 2016. С. 249.



країн; спільні заходи з подолання валютної кризи; узгодження валютної політики провідних держав щодо інших країн.

Розвиток і використання міждержавного валютного регулювання пов'язані з рядом причин:

- посиленням взаємозалежності національних економік, включаючи валютні, кредитні нефінансові відносини;
- постійно мінливим співвідношенням між ринковим та державним регулюванням;
- зміною розстановки сил на світовій арені;
- зростаючими масштабами світових валютних, кредитних, фінансових ринків, які відрізняються нестабільністю.

Система міждержавного регулювання регламентується міжнародними угодами і здійснюється міжнародними кредитно-фінансовими установами й організаціями (Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку тощо), які розробляють механізм ефективного безкризового розвитку валютних відносин на рівні світового господарства.

Регіональне валютне регулювання здійснюється в межах економічних інтеграційних об'єднань, наприклад, в ЄС, у регіональних угрупованнях країн, що розвиваються.

Міждержавне та регіональне валютне регулювання орієнтоване на координацію валютно-фінансової політики окремих держав і економічних інтеграційних об'єднань, розробку ними загальних заходів щодо подолання валютних криз та загальних підходів до вироблення валютної політики. Таке скоординоване валютне регулювання дає змогу знизити ступінь автономності національної економічної політики і збільшити взаємозалежність валютних сфер діяльності різних національних економік.

Валютна політика залежно від її цілей та форм поділяється на структурну (довгострокову) й поточну (рис. 5.2).

Структурна (довгострокова) валютна політика – сукупність довгострокових заходів, спрямованих на здійснення структурних змін у світовій валютній системі. Вона охоплює міждержавні переговори та угоди, насамперед у межах МВФ і на регіональному

рівні. Загалом структурна валютна політика реалізується у формі валютних реформ, які передбачають заходи, спрямовані на зміну ключових елементів валютної системи (порядку міжнародних розрахунків, режиму валютних курсів та паритетів, використання золота і резервних валют, міжнародних платіжних засобів, функціональних завдань міжнародних та регіональних валютно-кредитних і банківських організацій тощо) та для вдосконалення її принципів на користь всіх країн, і супроводжується боротьбою за привілеї для окремих валют. Структурна валютна політика впливає на поточну політику.



**Рис. 5.2. Види валютної політики та інструменти її реалізації**

Поточна валютна політика – сукупність короткострокових заходів, спрямованих на повсякденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, діяльності валютного ринку й ринку золота. Метою поточної валютної політики є забезпечення нормального функціонування міжнародних та національних механізмів світової валютної системи і підтримка рівноваги платіжних балансів.

Основними формами реалізації поточної валютної політики є:

- дисконтна (облікова) політика – це зміна облікової ставки центрального банку, спрямована на регулювання валютного

курсу та платіжного балансу шляхом впливу на міжнародний рух капіталів, з одного боку, і динаміку внутрішніх кредитів, грошової маси, цін, сукупного попиту – з іншого;

• девізна політика – це метод впливу на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу державними органами іноземної валюти (девіз).

У межах девізної політики використовуються такі заходи:

– валютна інтервенція – це пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою регулювання курсу національної валюти;

– диверсифікація валютних резервів – це політика держав, банків та ТНК, спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом внесення до їх складу різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції й захисту від валютних втрат;

– валютні обмеження – це сукупність заходів і нормативних правил держави, встановлених у законодавчому або адміністративному порядку, спрямованих на обмеження операцій з валютою, золотом та іншими валютними цінностями;

– управління режимом валютного курсу – це інструмент валютної політики, що передбачає визначення порядку встановлення і зміни курсового співвідношення валют різних країн;

– девальвація – це зниження курсу національної валюти відносно іноземних валют або міжнародних рахункових валютних одиниць. Її об'єктивною основою є завищення офіційного валютного курсу порівняно з ринковим;

– ревальвація – це підвищення курсу національної валюти відносно іноземних валют або міжнародних рахункових валютних одиниць.

На сьогодні основними валютами, в яких здійснюється близько 90% всіх міжнародних розрахунків, виступають долар США, євро й японська єна.

## Контрольні питання

1. Що таке міжнародні валютні відносини та яке їх значення для розвитку МЕВ?

2. Що таке валютна система? Охарактеризуйте види валютних систем.

3. Що таке світова валютна система і яке її значення у міжнародних економічних відносинах?

4. Що таке конвертованість валюти та які види конвертованості валюти Ви знаєте?

5. Яке економічне значення має вільна конвертованість валюти? У чому вона проявляється?

6. Що таке валютний курс і які види валютних курсів Ви знаєте?

7. Що таке валютний ринок та які його основні суб'єкти?

8. Які структурні елементи валютного ринку? Охарактеризуйте їх.

9. Що таке валютна політика і які її форми?

10. Що таке валютне регулювання? Охарактеризуйте його рівні.

## Література

1. Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. *Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2018. 255 с.*

2. *Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Академія, 2000. Т. 1. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/21-v/1747-valyuta.html>*

3. *История и современные формы валютной интеграции Миров. экономика: новости, статьи, статистика. URL: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/integr.htm> (дата звернення: 03.09.2020).*

4. Козак Ю. Г. *Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. Київ: Центр учб. літ., 2017. 228 с.*

5. *Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Гроші та кредит» [Електронний ресурс: навч. посіб. для студ. спец. 051 «Економіка» всіх спеціаліз. / уклад.: М. М. Дученко, Ю. О. Єрешко, О. А. Шевчук. Київ: КПІ ім. І. Сікорського, 2018. 108 с. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24905/2/groshi\\_kredyt\\_konspekt.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24905/2/groshi_kredyt_konspekt.pdf).*

6. *МВФ та Україна. 30.10.2020. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MVF\\_ta\\_Ukrayina\\_Petryk\\_2020-11-12.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MVF_ta_Ukrayina_Petryk_2020-11-12.pdf?v=4) (дата звернення: 15.09.2020).*

7. Міжнародні економічні відносини : підруч. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.

8. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Кудирко Л. П. та ін. Міжнародні економічні відносини: підручник; за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 612 с.

9. Козак Ю. Г., Заєць М. А. та ін. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. за заг. ред. Ю. Г. Козак. Одеса: ТОВ. ПЛУТОН, 2016. 352 с.

10. Огляд цифрових криптовалют. URL: [https://bankchart.com.ua/e\\_banking/statti/oglyad\\_tsifrovih\\_kriptovalyut](https://bankchart.com.ua/e_banking/statti/oglyad_tsifrovih_kriptovalyut) (дата звернення: 30.11.2020).

11. Особенности валютной биржи Forex. URL: <https://alpari.com/ru/beginner/articles/what-is-forex/> (дата звернення: 18.09.2020).

12. Рубанов П. Етапи розвитку та види віртуальних валют Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 11(3). С. 24–28. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/807061.pdf>.

13. Свободно и частично конвертируемые валюты: до-сье Masterforex-V. 2020. URL: <https://www.masterforex-v.org/wiki/convertible-currency.html> (дата звернення: 15.09.2020).

14. Статус резервної валюти мають всього кілька валют у світі. 2020. URL: [https://financy.24tv.ua/5-rezervnih-valyut-svitu-yaki-valyuti-naypotuzhnishi-ostanni-novini\\_n1449950](https://financy.24tv.ua/5-rezervnih-valyut-svitu-yaki-valyuti-naypotuzhnishi-ostanni-novini_n1449950) (дата звернення: 29.09.2020).

15. ТОП 10 найдорожчих валют світу в 2020 році. URL: <https://obmin.rivne.ua/blog/top-10-najdorozhchih-valyut-svitu-v-2020-roci> (дата звернення: 01.10.2020).

16. A year like no other. Annual Report 2020 / International Monetary Fund. 2020. 68 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2020/eng/downloads/imf-annual-report-2020.pdf> (дата звернення: 10.11.2020).

17. Supporting Countries in Unprecedented Times. Annual Report 2020 / The World Bank Group. 2020. 106 p. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/9781464816192.pdf> (дата звернення: 30.11.2020).

## РОЗДІЛ 6 МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТНИЙ РИНОК І ТЕХНОЛОГІЇ КРЕДИТУВАННЯ

*Капітал – одне з найбільших знарядь  
здобуття свободи, придуманих людиною.  
Фрідріх фон Хайєк*

- 6.1. Економічна сутність міжнародного кредитного ринку.
- 6.2. Форми міжнародного кредиту.
- 6.3. Структура сучасного ринку позичкових капіталів.

### **6.1. Економічна сутність міжнародного кредитного ринку**

Становлення і розвиток міжнародного кредитного ринку відбуваються на тлі еволюції світового господарства та світових грошей. Міжнародний кредитний ринок тісно пов'язаний з міжнародним валютним ринком. Він є частиною ринку позичкових капіталів, на якому надаються середньо та довгострокові іноземні кредити.

Еволюція світового ринку позикових капіталів відображає динаміку процесу інтернаціоналізації господарського життя. На першому етапі, на домонополістичній стадії розвитку, світовий ринок позикових капіталів був сукупністю роз'єднаних національних ринків позикових капіталів.

На другому етапі, в епоху імперіалізму, в міру інтернаціоналізації господарських зв'язків і розвитку міжнародного кредиту формується міжнародний ринок

позикових капіталів. Спочатку він був представлений тільки міжнародними операціями на національних ринках. Поступово найбільші з цих ринків (у Лондоні, Парижі, Нью-Йорку) перетворюються на світові фінансові центри, операції яких формують другий сектор міжнародного ринку, відносно незалежний від національних ринків. Ці центри одержали назву «офшор» (від англ. «Off-shore» – той, що знаходиться на відстані від берега, зовні території країни). Світові фінансові центри, в яких зосереджені банки й інші кредитно-фінансові інститути, що здійснюють міжнародні кредитні операції, операції із золотом та іноземною валютою, стали організаційними центрами міжнародного ринку позикових капіталів.

На третьому етапі – в період світової економічної кризи 1929–1933 рр. і Другої світової війни – відбулося скорочення обсягу зовнішньої торгівлі та міжнародних операцій як на національних ринках, так і у світових фінансових центрах.

Наступний етап розвитку світового ринку позикових капіталів пов'язаний з виникненням євrorинку у кінці 1950-х рр. В умовах суворих валютних обмежень та істотних відмінностей між національними ринками позикових капіталів розвиток міжнародного фінансового капіталу вимагав появи єдиного, уніфікованого ринку, вільного від національного державного регулювання. Таким ринком і став євrorинок. Він був своєрідним ізольованим посередником між національними ринками, операції якого не регулювалися національними державними органами. В цей період механізм функціонування євrorинку істотно відрізнявся від національних кредитних механізмів.

Розвиток євrorинку спочатку відбувався у формі ринку євродоларів (тобто доларів, що депонують у банках за межами США та що використовуються для кредитних операцій). З другої половини 1960-х рр. операції євrorинку поширилися також на інші валюти: з'явилися євромарки, євrorстерлінги, єврофранки.

Сучасний етап розвитку світового ринку позикових капіталів почався з 1980-х рр., коли поглиблення процесів інтернаціоналізації й інтеграції привело до ослаблення або відміни валютних обмежень на національних ринках позикових капіталів, уніфікації національних кредитних механізмів і значного зменшення відмінностей між національними ринками та євrorинком. Відособленість євrorинку від національних ринків замінюється поступово їх переплетенням й інтеграцією в єдиний світовий ринок позикових капіталів.

На початковій стадії міжнародний кредитний ринок розвивався дуже повільно. Операції переважно здійснювалися з короткостроковими борговими інструментами. При цьому попит на довгострокові позики утримувався доволі стабільно. Проте до кінця 1950-х рр. пролонгація позик не мала повсюдного поширення. Починаючи з кінця 1960-х рр., спостерігається нарощування темпів розвитку міжнародного ринку позикових капіталів.

Причини зростання чисельності основних кредиторів полягали у збільшенні чисельності та зростанні кредитних потреб позичальників, що пов'язувалися з:

- недостатністю власних фінансових ресурсів для погашення бюджетного дефіциту;
- вирішенням проблем у реалізації великомасштабних соціально-економічних програм;
- розширенням ресурсної бази комерційних банків для проведення активних операцій;
- браком оборотного капіталу для забезпечення виробничого процесу;
- зростанням споживчих потреб фізичних осіб.

Поряд з процесом збільшення кількості основних кредиторів паралельно формувалися і розвивалися нові кредитні інститути. Переважно це були небанківські установи – ломбарди, кредитні кооперативи, пенсійні фонди, лізингові, факторингові, форфейтингові та інвестиційні компанії, поштові відділення, центри мікрофінансування, позиково-ощадні



організації. Причинами їх розвитку стали більш доступні для позичальника форми й умови кредитування, ніж у комерційних банках.

На валютних ринках здійснюється купівля-продаж великих партій іноземної валюти. Безпосередніми учасниками таких ринків є переважно, з одного боку, банки, що мають відповідну ліцензію центрального банку. При цьому вони можуть виконувати доручення своїх клієнтів (підприємств) щодо купівлі або продажу валюти у зв'язку з виконанням підприємствами зовнішньоекономічних контрактів. З іншого боку, банки-учасники валютного ринку можуть здійснювати від свого імені великі спекулятивні операції з іноземною валютою для отримання доходу. Щодня центральні банки встановлюють офіційні курси національних валют. На валютних ринках визначаються курси «спот» і «форвард». Спот-курс відображає ціну валюти при її негайній купівлі-продажу. Форвардні курси показують її очікувану вартість через 1, 3 місяці та 1 рік.

Світовий ринок капіталів (середньо- і довгострокові кредити) та ринок єврокредитів нерідко називають ринком синдикованих, або консорціальних, кредитів, оскільки кредити надають переважно банківські синдикати або консорціуми (звичайно з 50–60 банків і більше). Різке збільшення обсягу операцій цього сектору світового ринку в 1970-х рр. було пов'язано з розвитком техніки роловерних кредитів (короткострокових періодично відновлюваних кредитів за «плаваючою» ставкою).

Світовий фондовий ринок – це ринок облігаційних позик, що почав формуватися в другій половині 1960-х рр. З його появою на світовому ринку позикових капіталів стали функціонувати два паралельні ринки: ринок традиційних іноземних позик, розміщуваних позичальниками-нерезидентами на національних ринках, та ринок європозик, розміщуваних на євrorинку. До початку 2000-х рр. на європозики припадало близько 80% загальної суми

міжнародних позик. Головна особливість європозик полягає в тому, що для кредиторів, а часто і для позичальників валюта позики є іноземною. Наприклад, позика в японських єнах розміщується у Великобританії або США. Інша відмінність – це те, що традиційні іноземні позики випускаються нерезидентами на національному ринку однієї країни, європозики розміщуються одночасно на ринках декількох країн.

Проявами «сек'юритизації», що захопила світовий ринок позикових капіталів у середині 1980-х рр., стали різке підвищення питомої ваги операцій з облігаціями і скорочення частки банківського кредитування.

З кінця 1970-х рр. на ринку набули поширення євроноти – цінні папери, що випускаються корпораціями строком на 3–6 місяців за «плаваючою» ставкою. Хоча це і короткострокові папери, вони використовуються для надання середньо- та довгострокового кредитів. Банки укладають угоди з фірмами-позичальниками із зобов'язанням протягом кількох років (5–10) придбавати у них євроноти у міру закінчення терміну попереднього випуску. Куплені євроноти банки перепродують на вторинному ринку.

Міжнародні фінансові центри (МФЦ) у країнах, що розвиваються, зокрема на Багамських і Кайманових Островах, у Панамі, Сінгапурі, Гонконзі й ін., – відносно нове явище, що з'явилося в післявоєнний період у міжнародній валютно-кредитній сфері.

Формування та бурхливе зростання МФЦ у країнах, що розвиваються, – це закономірний етап у розвитку міжнародного ринку позикових капіталів. Країни «третього світу» щораз сильніше врастають у структуру світового господарства та міжнародного розподілу праці.

Крім найбільших транснаціональних банків промислово розвинених країн, у країнах, що розвиваються, активно розширює свою діяльність з обслуговування міжнародного бізнесу національний банківський капітал. Попит і пропозиція на позиковий капітал у Латинській Америці, Південно-Східній

Азії та на Близькому Сході привели до розвитку в цих регіонах позанаціональних регіональних ринків капіталу. Завдяки їх появі євроринок набув достовірно глобального характеру. Він охоплює центри як промислово розвинених країн, так і країн, що розвиваються, та складається з взаємодоповнювальних і взаємозамінних міжнародних фінансових комплексів.

Проте вже в 1970-ті рр. між фінансовими центрами почала формуватися спеціалізація за видами міжнародної кредитно-фінансової діяльності. Так, у межах Західної Європи Лондон відомий, перш за все, ринками євровалютних операцій, фондових цінностей, золота й ф'ючерсних операцій. Цюріх виконує роль «притулку» для міжнародних капіталів і ринку золота. Люксембург виділяється своєю фондовою біржею та як центр довгострокових позик і т. ін.

Аналогічна картина склалася також в інших регіонах. Гонконг відомий як важливий центр міжнародного синдикуваного кредитування. Бахрейн діє як основний близькосхідний центр короткострокових кредитів, а також як валютний, страховий ринок та ринок золота. Великими міжнародними страховими ринками є Кайманові й Бермудські Острови, що орієнтуються на обслуговування потреб держав Латинської Америки.

До початку 1990-х рр. ринок позикових капіталів за своїми масштабами досяг величезних розмірів. Важливим поштовхом для його розвитку став процес інтенсифікації світогосподарських зв'язків, формування інтегрованої мережі міжнародного виробництва, підвищення ролі міжнародних фінансово-кредитних організацій та інституцій, кредитна діяльність яких спрямовується на: а) утворення, розвиток і модернізацію об'єктів наднаціонального виробництва з метою фінансування структурної перебудови національних економік, об'єктів регіонального та внутрішньоконтинентального значення; б) модернізацію окремих елементів наднаціональної інфраструктурної системи, зокрема енергетичних, транспортних, інформаційних й інших комунікацій; в) підтримку

системи страхування довгострокових капіталомістких промислових та інфраструктурних проектів для забезпечення їх стійкості у періоди фінансово-економічної нестабільності й ін.

Таким чином, сучасний кредитний ринок – це складна структура з великою кількістю учасників – фінансових посередників, які, оперуючи різноманітними фінансовими інструментами та виконуючи велику кількість функцій, впливають на економічні процеси в суспільстві. Розглянемо детальніше джерела утворення позичкових капіталів<sup>1</sup>.

Міжнародний кредит відрізняється від внутрішнього кредиту міждержавною міграцією позичкового капіталу і збільшенням цих традиційних джерел за рахунок їх залучення з ряду країн. Атрибутом міжнародного ринку позичкових капіталів є напрямок національного позичкового капіталу за кордон та його передача у розпорядження іноземного банку або залучення іноземного капіталу.

Об'єктивна необхідність у міжнародному кредиті пов'язана з:

- кругообігом коштів у господарстві;
- особливостями виробництва і реалізації продукції;
- розбіжностями в обсязі й термінах зовнішньоекономічних угод;
- необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва.

У сучасних умовах кредитною угодою можна назвати будь-яку економічну або фінансову операцію, що призводить до виникнення заборгованості одного із суб'єктів цієї угоди. Погашення заборгованості проводиться боржником одноразово або у розстрочку. При цьому в загальну суму платежу, крім боргу, включається надбавка у вигляді відсотка.

Міжнародний кредитний ринок розуміється як економічний механізм акумуляції та перерозподілу кредитного капіталу в загальносвітовому масштабі, тобто сукупність національних ринків кредитного капіталу й євроринку.

<sup>1</sup>Бутук О. І. Валютно-фінансові відносини : навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 349 с.

Як кредитори і позичальники виступають приватні підприємства, у тому числі банки й фірми, а також державні установи, уряди, міжнародні організації та фізичні особи.

Збільшення кількості й розширення кола кредиторів зумовлюють істотне посилення конкуренції між ними на кредитному ринку. Конкуренція зобов'язує всіх кредиторів орієнтуватися на кращі умови кредитування позичальників. При цьому конкуренція проявляється як у сфері товарного, так і у сфері грошового кредитування у формах цінової та нецінової конкуренції.

*У 1730 р. було дано перше рекламне оголошення, пов'язане з кредитом. У ньому власник магазину Крістофер Торнтон пропонував купувати у нього меблі, вносячи за них платежі раз на тиждень.*

Конкурентні переваги підприємств-кредиторів при ціновій конкуренції можуть бути пов'язані з наданням ними сезонних знижок, розпродажами, наданням знижок постійним покупцям, диференціацією розмірів щомісячних платежів, періодичністю сплати процентів за кредитом й ін. Нецінова конкуренція проявляється у покращенні умов кредитування шляхом застосування нецінових інструментів впливу. Зокрема, це: асортимент товарів, пропонованих у кредит; умови постачання і страхування товарів, можливість надання відкритого рахунка й ін. Якщо цінова конкуренція у сфері грошового кредитування – з розміром процентних ставок за кредитами, то нецінова конкуренція пов'язана з іншими умовами кредитування, серед яких: сума, терміну і забезпечення за кредитом, надання додаткових послуг поряд з кредитними послугами. Конкуренція у сфері грошового кредитування відбувається насамперед між комерційними банками, але в останні роки серйозну конкуренцію їм складають небанківські фінансово-кредитні організації.

У межах кредитного ринку концентруються попит і пропозиція на кредитний капітал. Кредитний капітал – це капітал, що використовується для надання кредитів та лежить в основі формування кредитних ресурсів.

Поява позичкового капіталу вирізнялася розвитком капіталістичного способу виробництва, який виділив його в особливу історичну категорію, що обслуговує переважно кругообіг функціонуючого капіталу.

Першим і основним джерелом утворення позичкових капіталів є частина коштів, що вивільняється у процесі відтворення, яка накопичує в собі грошові капітали. Вивільненню грошових капіталів з процесу виробництва сприяє ряд суб'єктивних факторів. По-перше, це амортизаційний фонд підприємства. Амортизація основних фондів переносить частину їх вартості на собівартість продукції, результатом якої є вивільнення грошового капіталу, що може бути використаний для оновлення, розширення та відновлення виробничих фондів.

По-друге, виникає різниця, яка виражена у грошовому капіталі між вартістю товару, який вивільняється у процесі реалізації продукції, й часом утворення нових матеріальних витрат на купівлю сировини і матеріалів. По-третє, та ж різниця з'являється в результаті інтервалу між часом отримання виручених від реалізації доходів та часом виплати заробітної плати. По-четверте, додаткова вартість, що виникає в результаті виробничої діяльності, накопичення якої не тільки може відкладатися у вигляді грошового капіталу, а й при досягненні певних розмірів може використовуватися для розширення виробництва і зростання доходу та спрямовуватися на відтворення робочої сили або виробничих відносин.

Частина накопиченого грошового капіталу утворює багатство, яке не приносить доходу без подальшого використання. Внаслідок цього виникає суперечність між накопиченим капіталом і капіталом, що перебуває у постійному русі. Ця суперечність вирішується тільки за допомогою кредиту. Шляхом застосування кредитних інструментів накопичення залучається грошовий капітал до кругообігу, приносячи прибуток: одним – у вигляді додаткової вартості, іншим – у вигляді позичкового відсотка.

Друге джерело утворення позичкових капіталів – це капітали рантьє, які бачать поповнення своїх багатств не в тому, щоб отримувати прибуток від вкладення у виробництво, а в тому, щоб отримати позичковий відсоток при наданні кредитних ресурсів за умови повернення первісного позичкового капіталу.

Третім джерелом формування позичкового капіталу є об'єднання інших кредиторів, які вкладають свій дохід та заощадження у кредитні установи. До них можна зарахувати: страхові компанії, пенсійні фонди, тимчасово вільні грошові кошти державного бюджету, заощадження і доходи юридичних та фізичних осіб і фінансових інститутів.

*Нині кредитні установи за чисельністю перевершили найпопулярнішу в світі мережу фаст-фуду – «McDonald's». Наприклад, в 29 штатах США, на кожен ресторан «McDonald's» припадає два офіси кредитних організацій – 12 000 ресторанів проти 24 000 офісів кредитних організацій.*

Суб'єктами міжнародного кредитного ринку виступають комерційні банки, корпорації, фінансові посередники, небанківські фінансові організації (страхові компанії й пенсійні фонди), центральні банки та інші державні органи, уряди, регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути. Однак у більшості випадків кредитування здійснюється міжнародними банками.

Міжнародні банки класифікують за часткою міжнародних операцій і прибутків у загальному обсязі угод та прибутків на такі:

- національні банки, які мають невелике іноземне відділення, на яке припадає незначна частка активів і прибутків;
- банки, міжнародні операції яких становлять від 5% до 10% їх прибутків;
- транснаціональні банки, в яких рівень міжнародної концентрації та централізації капіталу дає їм змогу брати участь в економічному розподілі світового ринку боргових зобов'язань;
- офшорні банки, які зареєстровані в офшорних зонах і користуються спеціальними податковими та іншими пільгами

у проведенні фінансово-кредитних операцій. Без них не обходяться операції жодного ТНБ.

У сферу міжнародних кредитних операцій Банк міжнародних розрахунків включає такі специфічні види діяльності банків<sup>2</sup>:

- позики та кредити, які надають банки один одному як усередині країни, так і за її межами;

- позики та кредити, які надаються небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами;

- міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами, операції на офшорних банківських ринках).

Міжнародні операції банків мають такі основні риси:

- операції з кредитування враховують валютний, кредитний та регіональний ризики, уникнути яких допомагає проведення різних захисних заходів;

- більшу частину кредитних операцій міжнародних банків становлять кредити закордонним банкам, які не є їх відділеннями;

- міжнародне кредитування переважно орієнтоване на надання короткострокових кредитів іноземним банкам, які не є відділеннями цього банку;

- географічно райони короткострокового кредитування більш різноманітні, ніж зони довгострокового кредитування.

Таким чином, можна зробити висновок, що кошти, які вивільнюються у процесі кругообігу промислового і торгового капіталу, а також грошові накопичення фізичних та юридичних осіб, держави і фінансово-кредитних установ утворюють джерела позичкового капіталу.

Відповідно, функції міжнародного кредиту визначають специфіку використання позичкового капіталу на наднаціональному рівні та відображають його значущість.

По-перше, оскільки кредит є похідним від фінансів, то перерозподільча функція його також важлива. Її реалізація проявляється у тому, що в процесі міжнародного кредитування

---

<sup>2</sup>Ковальчук К. Ф., Козенков Д. Є., Момот Ю. Г. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб. / Київ : Центр уч. літ., 2013. 150 с.



здійснюється забезпечення потреб розширеного відтворення. Оскільки ціль, яку переслідують економічні агенти, полягає в отриманні прибутку, то механізм міжнародного кредитування сприяє накопиченню національного доходу.

По-друге, при здійсненні міжнародних кредитних відносин відбувається економія витрат обігу у сфері міжнародних розрахунків шляхом заміни готівкового валютного обороту кредитними операціями з використанням таких інструментів, як векселі, чеки, банківські перекази, депозитні сертифікати й ін. Відповідно, економія часу обороту позичкового капіталу зумовлює зростання його продуктивності, забезпечуючи збільшення прибутку.

По-третє, міжнародний кредит сприяє прискоренню концентрації та централізації капіталу. Чим більше залучається кредитних ресурсів, тим скоріше здійснюється процес капіталізації додаткової вартості й розширюються межі індивідуального накопичення. Через міжнародне кредитування в останній час здійснюється перетворення приватних підприємств на акціонерні товариства, а пільгове міжнародне кредитування тільки посилює цей процес, що відповідно, перешкоджає доступу середніх і малих фірм до міжнародного ринку позичкових капіталів та впливає на посилення процесів концентрації й централізації капіталу. Взагалі останнім часом залучення капіталів інших країн для розвитку національної економіки посилило значення міжнародного кредиту як регулятора внутрішньодержавних економічних процесів. Отже, у розвитку економіки держави міжнародний кредит виконує значну роль (табл. 6.1).

Як видно, залежно від цілей кредитування роль міжнародного кредиту в умовах ринкової економіки проявляється двояко. З одного боку, він сприяє зміцненню економічного потенціалу країни, а з іншого – посилює її економічну залежність від країн-кредиторів. Останні, застосовуючи різні важелі, можуть впливати на соціально-економічний розвиток країн-позичальників. Так, проводячи

політику кредитної дискримінації й у такий спосіб установлюючи гірші умови для одержувача кредитів, позичальники здійснюють тиск на останнього. Відповідно, кредитна блокада є більш жорстким важелем впливу, оскільки вона передбачає повну відмову від надання кредитів.

Таблиця 6.1

### Роль міжнародного кредиту в розвитку економіки держави

Позитивний аспект	Негативний аспект
<ul style="list-style-type: none"> <li>• забезпечує безперервність процесу відтворення і розширення виробництва;</li> <li>• є ланкою зв'язку для реалізації зовнішньоекономічної діяльності;</li> <li>• сприяє інтернаціоналізації економіки;</li> <li>• слугує засобом підвищення конкурентоспроможності економіки держави у світовому господарстві;</li> <li>• утворює сприятливі умови для зарубіжних інвестицій;</li> <li>• підвищує економічну ефективність зовнішньої торгівлі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• впливає на розвиток виробництва у найбільш прибуткових галузях, тим самим посилюючи диспропорції суспільного виробництва;</li> <li>• є засобом конкурентної боротьби за ринки збуту;</li> <li>• посилює нестійкість грошового обігу у країнах з нестабільною економікою;</li> <li>• зміцнює позиції країн кредиторів на світових ринках та посилює їх вплив на соціально-економічні процеси країн-боржників;</li> <li>• слугує джерелом фінансування воєнних конфліктів.</li> </ul>

## 6.2. Форми міжнародного кредиту

Міжнародні фінансові ресурси – це найпотужніше джерело зовнішнього фінансування суб'єктів світового господарства, які мають різні можливості доступу до ринкових фінансових ресурсів. Міжнародна репутація позичальника, його надійність, рівень економічного розвитку і системні ризики країни та поява нових форм світогосподарських зв'язків становлять об'єктивну основу розвитку різноманітних форм міжнародного кредиту. Ці форми класифікують за головними

ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин.

Суть міжнародного кредиту повніше проявляється в його функціях. Серед них основними є: стимулювання експорту товарів і послуг, створення сприятливих умов для приватних іноземних інвестицій; вплив розвинутих країн на соціально-політичні процеси у країнах, що розвиваються, стабілізація грошового обігу країн-членів МВФ.

Міжнародний кредит буває в різних формах (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

### Основні види міжнародного кредиту

Цільове призначення	Форма надання	Об'єкт кредитування	Характер забезпечення	Термін
Пов'язаний Інвестиційний	Товарна	Приватний	Забезпечений	Короткостроковий (до 1 року)
Комерційний Фінансовий	Валютна	Державний	Банківський	Середньостроковий-новий (1 – 5 років)
Емісія цінних паперів		Міжнародних організацій		Довгостроковий (>5 – 7 років)
		Змішаний		

За суб'єктами кредитування розрізняють: приватні кредити, що надаються приватним особам; урядові – для урядових кредитних установ; змішані, за яких кредит складається з приватних та державних засобів; кредит міжнародних установ, таких як МВФ, МБРР тощо.

Класифікація форм міжнародного кредиту здійснюється за різними ознаками. За термінами кредити поділяються на:

- короткострокові кредити (до 1 року);
- середньостроковий (від 1 року до 5 років);
- довгострокові (більше 5 років).

В останнє десятиліття найбільш інтенсивного розвитку набув ринок короткострокових позичкових капіталів. Короткостроковий міжнародний кредит є важливою умовою високоприбуткових спекулятивних угод на міжнародному фінансовому і грошовому ринках. Середньострокові кредити супроводжують поставки споживчих товарів тривалого користування. Довгостроковий міжнародний кредит використовується для інвестування в основні засоби виробництва.

Термін міжнародного кредиту залежить від таких факторів:

- цільового призначення кредиту;
- співвідношення попиту та пропозиції на аналогічні кредити;
- розміру контракту;
- національного законодавства;
- міждержавних угод.

Термін залежить також від стадії руху товару, яка покривається кредитом, і характеру цього товару.

Повний термін вважається від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення. Формула розрахунку повного терміну кредиту є такою:

$$Сп = Пв + Пд + Пп, \quad (1.1)$$

де **Сп** – повний термін кредиту;

**Пв** – період використання;

**Пд** – пільговий період;

**Пп** – період погашення.

Пільговий період кредиту дуже важливий у комерційних угодах при постачанні комплектних частин, оскільки у цьому разі початок його погашення за можливості наближається до моменту введення в експлуатацію закупленого обладнання.

Середній термін кредиту за умови рівномірного використання та погашення визначається за формулою:

$$Ссер = 1/2 Пв + Пд + 1/2 Пп, \quad (1.2)$$

де **Ссер** – середній термін кредиту.

Короткостроковий міжнародний кредит звичайно забезпечує оборотним капіталом підприємців і використовується у зовнішній торгівлі та міжнародному платіжному обороті, обслуговуючи неторгові, страхові й спекулятивні угоди. Довгостроковий міжнародний кредит призначений, як правило, для інвестицій в основні виробничі засоби, великомасштабні проекти і науково-дослідні роботи. Якщо короткостроковий кредит пролонгується (продовжується), та він стає середньо- та іноді довгостроковим, а держава виступає як гарант.

У деяких країнах (Великобританія, Франція, Японія й ін.) створена спеціальна система середньо- і довгострокового кредитування експорту машин та устаткування. Банки надають довгострокові кредити за компенсаційними угодами. Одержуючи в кредит (на 8–15 років) машини, устаткування для створення і реконструкції підприємств та освоєння природних ресурсів, позичальник для погашення кредиту здійснює зустрічне постачання продукції цих підприємств. Характерна риса компенсаційних угод – це їх великомасштабний і довгостроковий характер.

Частиною довгострокового кредиту є позики – залучення державою та приватними підприємствами, банками позикових коштів на національному і світовому ринках позикових капіталів шляхом випуску своїх боргових зобов'язань<sup>3</sup>.

За валютою позики розрізняють кредити:

- у валюті країни-позичальника;
- у валюті країни-кредитора;
- у валюті третьої країни;
- у регіональній (євро) чи міжнародній грошовій одиниці

(СДР).

За призначенням, тобто залежно від того, для якої зовнішньоекономічної угоди використовуються залучені кошти, кредити бувають:

– комерційні або такі, що безпосередньо пов'язані із зовнішньою торгівлею;

<sup>3</sup>Міжнародні фінанси : підруч. /зЗа ред. О. І. Рогача. Київ: Либідь, 2013. 784 с.

– фінансові (наприклад, прямі капітальні вкладення, будівництво, погашення зовнішньої заборгованості тощо);

– «проміжні» кредити, що призначені для обслуговування змішаних форм вивезення капіталів, товарів та послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

З точки зору техніки надання кредити поділяються на:

- фінансові (готівкові) кредити, які зараховуються на рахунок боржника і надані в його розпорядження;
- акцептні кредити у формі акцепту тратти імпортером або банком;
- депозитні сертифікати, облігаційні позики, консорціальні або синдиковані кредити тощо.

Серед інших боргових інструментів особливу групу становлять експортні кредити. Їхньою специфічною рисою є пов'язаний характер, що визначається наявністю так званого пов'язуючого застереження у кредитній угоді. Сутність застереження полягає в тому, що позичальник повинен використовувати цей кредит винятково на зазначені цілі, наприклад, на придбання товарів, вироблених у країні-кредиторі. Необхідно зауважити, що механізм експортного кредитування створює умови для прихованого субсидування експорту, тому він може розглядатися як метод стимулювання урядом національного експортоорієнтованого виробництва.

Розширення зовнішньоторговельного обороту та необхідність мобілізації значних сум на великі терміни зі значним ризиком в умовах прискорення НТП привели до посилення ролі банків у розвитку міжнародних кредитних відносин. Кредитування банками експортно-імпортних операцій здійснюється у вигляді позик під заклад товарів, товарних документів, векселів, а також врахованих тратт. Банківські кредити, порівняно з фірмовими, мають низку переваг: простішу схему отримання фінансових коштів і довші строки надання (на 10–15 років) за ставками нижче від ринкових. Однак банки можуть обмежити використання кредиту межами цієї країни та вимагати використання його на визначені

цілі, наприклад, на купівлю товарів у фірм-партнерів. У цьому разі банківські кредити набувають ознак пов'язаного кредиту. Поступово банківські кредити покупцю витісняють кредити продавцям.

Залежно від того, хто виступає кредитором, кредити поділяються на:

- приватні або ті, що надаються фірмами, банками, посередниками (брокерами);
- урядові;
- змішані, тобто ті, в яких беруть участь як приватні підприємства, так і держава;
- міждержавні кредити міжнародних та регіональних фінансових організацій.

Фірмовий (комерційний) кредит – одна з найстаріших форм зовнішньоторговельного кредиту. Він є позикою, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочення платежу, тобто це комерційний кредит у зовнішній торгівлі. Фірмовий кредит, строки якого коливаються в межах від 1 до 7 років, має декілька різновидів: вексельний кредит; аванс покупця; кредит за відкритим рахунком. Найчастіше фірмові кредити реалізують з допомогою векселя або за відкритим рахунком.

Вексельний кредит передбачає, що експортер укладає договір про продаж товару, а потім виставляє переказний вексель на імпортера. Останній, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в строк, який на ньому вказано.

Кредит за відкритим рахунком проводять через відповідні рахунки банків імпортера й експортера. Зокрема, згідно з торговою угодою експортер записує на рахунок імпортера його борг у сумі, еквівалентній загальній вартості відвантажених товарів із врахуванням відсотків, що нараховуються. Імпортер відповідно зобов'язується в термін, який вказано в угоді, погасити суму кредиту та сплатити відсотки.

При фірмовому кредиті імпортер часто сплачує так званий аванс покупця експортеру в розмірі 10 – 20% вартості поставки у кредит. У такий спосіб аванс покупця виступає як певне зобов'язання останнього прийняти товари, які поставляються у кредит.

Фірмовий кредит пов'язаний з банківським, оскільки хоч він і відображає відносини між постачальником та покупцем, але цей кредит передбачає участь банківських коштів. При продажі машин і устаткування фірмовий кредит надається на більш довгі строки (до 7 років), що відволікає на тривалий час значні кошти експортера та примушує його звертатися до банківського кредиту з метою рефінансування свого кредиту в банку.

До початку 60-х рр. ХХ ст. фірмові кредити були переважною формою зовнішньоторговельного кредиту. Вони за своїм вартісним обсягом більше, ніж удвічі, переважали банківський експортний кредит. Однак швидкий розвиток міжнародної торгівлі, необхідність імпорту взаємопов'язаної продукції одночасно у декількох постачальників і збільшення термінів кредитування виявили недоліки фірмового кредиту. Серед них, з точки зору імпортера, найсуттєвішими є: обмежені строки кредиту, порівняно невеликі обсяги кредитування, прив'язаність імпортера до продукції фірми постачальника й ін. Тому зі зростанням масштабів міжнародної торгівлі та її диверсифікацією частка фірмових кредитів у загальній сумі зовнішньоторговельного кредиту почала поступово зменшуватися.

Банківський зовнішньоторговельний кредит має для імпортера певні переваги перед фірмовим. Зокрема, вони полягають у тому, що цей вид кредитування надає більше можливостей для маневрування при виборі постачальника певної продукції, а також забезпечує довші терміни кредитування, більші обсяги поставок за кредитом і порівняно нижчу вартість кредиту.

Банківські кредити поділяють за цільовим призначенням – на експортні та фінансові; за технікою надання – на акцептні й акцептно-рамбурсні кредити.



Експортний кредит полягає у тому, що він надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування і т. ін. Ці кредити надаються у грошовій формі та мають «пов'язаний» характер (тобто боржник зобов'язаний використувати кредит тільки для купівлі товарів у країни кредитора).

Фінансовий кредит дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, що сприяє створенню умов для вибору найкращого варіанта комерційних угод. Доволі часто фінансовий кредит не пов'язаний з товарними поставками, він може бути призначений, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримання валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті. Основними споживачами фінансових кредитів виступають ТНК і ТНБ, які часто використовують їх для різних спекуляцій та фінансових маніпуляцій. Фінансові кредити можуть брати також центральні банки економічно розвинених країн, які використовують їх для покриття дефіциту платіжного балансу і здійснення валютних інтервенцій.

Акцептний кредит видається, якщо імпортер згоден оплатити трапу експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить у банк суму боргу, а банк у цей термін погашає його зобов'язання перед експортером.

Акцептно-рамбурсний кредит передбачає, що банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, який зобов'язується акцептувати трапи й оплатити їх із настанням терміну. Після відвантаження товару експортер відсилає платіжні та товарні документи до свого банку. Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортерові вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік трапи на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач трапи пред'являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування, отриманого від банку імпортера.

З огляду на забезпечення міжнародні кредити бувають забезпеченими й бланковими. Забезпеченням звичайно, слугують товари або комерційні документи, які виступають у формі:

- твердої застави (певна товарна маса закладається на користь банку);
- застави товарів в обороті (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);
- застави товару в переробці (із заставленого товару можна виготовляти вироби, але шляхом передачі їх у заставу банку).

Бланковий кредит надається під зобов'язання боржника погасити його у визначений термін. Звичайно документом з цього кредиту служить соло-вексель, підписаний одним позичальником. Різновидами бланкових кредитів є контокорент, або єдиний рахунок, на якому обліковуються всі операції банку з клієнтом, і овердрафт (для погашення заборгованості спрямовуються всі суми, що надходять на рахунок клієнта).

Комерційні (фірмові) кредити надаються у товарній формі фірмою, звичайно, експортером однієї країни імпортеру іншої країни. Ці кредити можуть надаватися у вигляді відстрочення платежу за товарними операціями. Оформлення операції за комерційним кредитом переважно здійснюється через вексель або за відкритим рахунком.

Вексельний кредит передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату у вказаний на ньому строк.

Кредит за відкритим рахунком надається на основі угоди між експортером та імпортером, за якою постачальник записує на рахунок покупця як його борг вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін. Кредит за відкритим рахунком практикується при регулярному постачанні товарів з

періодичним погашенням заборгованості в середині або кінці місяця.

Банківське кредитування експорту й імпорту виступає у формі позик під заставу товарів, товарних документів, векселів, а також обліку тратт. Іноді банки надають великим фірмам-експортерам, з якими вони тісно пов'язані, бланковий кредит, тобто без формального забезпечення.

Банківські кредити у міжнародній торгівлі мають переваги перед фірмовими. Вони дають можливість одержувачу вільніше використовувати кошти на купівлю товарів та звільняють його від необхідності звертатися за кредитом до іноземних постачальників.

Великі банки надають акцептний кредит у формі акцепту тратти. Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товар буде проведений через банк шляхом акцепту останнім виставлених експортером тратт. Існує ринок банківських акцептів. Акцептовані першокласним банком тратти легко реалізуються на ринку позичкових капіталів. Шляхом відновлення акцептів кредити можуть перетворюватися з короткострокових на довгострокові.

Міжнародний консорціальний, або синдигований кредит – це кредит, наданий банками різних країн одному позичальнику. Цю форму кредиту відрізняє ряд особливостей:

- оформлюється угода про консорціум або синдикат на певний термін щодо об'єднання банків для надання кредитів;
- метою такого об'єднання є розподіл банківських ризиків при наданні великих кредитів;
- визначається головний банк, який має вести переговори з позичальником і банками-кредиторами, визначати валютно-фінансові умови кредиту й оцінювати ризики та можливості їх мінімізації, за що він отримує додаткову винагороду, крім відсотка і комісійних;
- порядок дій банків-учасників синдикату в разі неплатоспроможності позичальника визначається багатосторонньою угодою.

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту. Кредитування експорту може здійснюватися у таких формах:

а) авансові платежі, які надають країни-експортери іноземним виробникам;

б) банківське кредитування, тобто надання кредитів у дорозі, відкриття кредитних ліній, надання кредитів під товари чи товарні документи у країні імпортера, бланкові кредити;

в) лізинг (англ. «leasing», від «lease» – здавати в оренду) – надання лізингодавцем матеріальних цінностей лізингоотримувачу в оренду на різні терміни без переходу права власності. Лізингові операції відомі давно. Вони проводилися близько 2 тис. років до н. е. у Вавилоні. В умовах інтернаціоналізації господарських зв'язків ці операції набули нових рис, збільшилися їх обсяг та сфера використання, вдосконалюється техніка операцій. З 1950-х рр. лізинг застосовується в міжнародному обігу.

У міжнародній практиці розрізняють два види оренди устаткування: короткострокова (рентинг) і середньострокова (до 3 років) – для стандартного устаткування, автомобілів, тракторів, залізничних вагонів тощо; середньо- та довгострокова (лізинг) – для промислового технологічного устаткування, у тому числі комплектного. Лізинговими операціями найчастіше займаються не комерційні банки, а спеціалізовані компанії. Розвинений ринок лізингових послуг зміцнює виробничий сектор економіки, створюючи умови для прискореного розвитку стратегічно важливих галузей, і стимулює приплив капіталів у виробничу сферу.

Найважливіші переваги лізингу визначаються у великому пакеті послуг, що надаються в межах цієї форми кредитування. Зокрема, він передбачає: організацію та кредитування транспортування, монтаж, технічне обслуговування і страхування об'єктів лізингу, забезпечення запасними частинами, консультаційні послуги, наприклад, з питань оподаткування, дотримання митних формальностей; організаційні, координуючі й інформаційні послуги.

В умовах дефіциту платіжного балансу лізинг привабливий також тим, що зобов'язання за нього, згідно з міжнародною практикою, не включаються до обсягу зовнішньої заборгованості країни.

Міжнародний факторинг (англ. «factoring», від «factor» – посередник, – це кредитування експорту у формі купівлі факторинговою компанією (іноді банком) неоплачених платіжних вимог експортера до імпортера та їх інкасація.

Авансуючи експортеру кошти до настання терміну вимог, факторингова компанія кредитує його. Величина позики коливається від 70% до 90% суми рахунка-фактури залежно від кредитоспроможності клієнта. Інші 10–30% після вирахування відсотків за кредит і комісії за послуги зараховуються на рахунок клієнта. Кошти цього рахунка служать для покриття не взятих факторинговою компанією комерційних ризиків (недоліки якості товарів, їх некомплектність, суперечки про ціни та ін.). Після інкасації платіжних вимог факторингова компанія закриває рахунок і повертає експортеру його залишок, включаючи виплачені імпортером пені за прострочення;

г) форфейтинг – це кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. Існують обмеження за мінімальним розміром форфейтування. Векселі мають бути з авалем банку країни покупця, а інші вимоги – з банківською гарантією. Форфейтинг – відносно нова форма кредитування зовнішньої торгівлі. Її розвиток зумовлений поширенням експорту дорогого устаткування з тривалим терміном виробництва, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках і зростанням ролі кредиту у світовій торгівлі.

У банках розвинених країн операції з факторингу та форфейтингу стали добре технічно оснащеними видами

фінансових послуг, що надаються експортерам. Якщо факторинг зручніший для фінансування експорту товарів споживання з терміном кредитування від 90 до 180 днів, то такий вид кредитування, як форфейтинг, використовується при фінансуванні експорту товарів виробничого призначення з терміном кредитування до кількох років. Залежно від кредитоспроможності імпортера термін вимог, що купуються, становить, як правило, від 180 днів до 5 років, а в деяких випадках – до 7 років. Водночас факторинг найчастіше не покриває політичних й інших ризиків, тоді як форфейтер при форфейтуванні будь-якої вимоги за ці ризики несе відповідальність. У багатьох країнах дійшли висновку, що форфейтування може бути відносно недорогою формою експортного фінансування.

Форфейтування надає експортеру такі переваги:

- збільшення ліквідності;
- страхування від кредитного ризику, ризиків зміни процентних ставок і валютних курсів;
- відсутність потреби у контролі за погашенням кредиту та роботі з інкасації платежів;
- простота документації й швидкість її оформлення;
- збільшення доходу форфейтера порівняно з кредитною операцією;
- перетворення операції постачання товару з відстроченим платежем на операцію з готівковим розрахунком.

Недоліками форфейтингу є висока вартість операції та складність пошуку форфейтера;

а) компенсаційні угоди – це форма довгострокового кредитування, за якої для погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, для придбання якого був наданий кредит.

Власне кажучи, міжнародні кредити, які надаються у валюті, – це форма трансформації комерційного кредиту в банківський, унаслідок якої експортер отримує ряд переваг. Насамперед, прискорюється одержання ним коштів за

експортований товар, а отже – обіг всього капіталу. Експортер звільняється від ризику неплатежу і валютного ризику, а також ризику, пов'язаного з коливанням ставок відсотків. Спроцедується баланс підприємства за рахунок часткового звільнення від дебіторської заборгованості.

Проміжною формою між фірмовим та банківським кредитами у деяких країнах (наприклад, у Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Бельгії) є брокерський кредит. Він має відношення до товарних угод і одночасно до банківського кредиту, оскільки брокери звичайно позичають кошти в банках. Брокерська комісія становить певну частку від суми угоди. Крім здійснення кредитних операцій, брокери надають гарантії щодо платоспроможності покупців.

Урядовий кредит (міжурядові позики) – це різновид міжнародного кредиту, який надається однією країною іншій у товарній чи грошовій формі у межах міжурядової угоди. Для урядового кредиту характерним є те, що суб'єктами кредитних відносин виступають окремі держави, а об'єктом перерозподілу – їх національний дохід. Звичайно, урядовий кредит надається на більш пільгових умовах, ніж приватний. Він може бути безпроцентним, пільговим та надаватися у вигляді субсидій. Найчастіше урядовий кредит є цільовим для опанування конкретних проектів, програм економічного і соціального розвитку. Міжурядові позики виступають у формі інвестиційного кредиту, який використовується для фінансування капітальних вкладень. Він може спрямовуватись на збалансування платежів між країнами.

У широкому розумінні до міжурядових позик належать кредити міжнародних валютно-кредитних організацій, які надаються через МВФ, МБРР, ЄБРР, Європейський інвестиційний банк та інші міжнародні фінансово-кредитні інститути. Міжнародна економічна допомога поряд з технічною допомогою, безоплатними дарунками і субсидіями передбачає позики на пільгових умовах. Пільговий міжнародний кредит надається на пільгових умовах, тобто на тривалий термін, за

зниженими ставками у відсотках або навіть на безпроцентних умовах.

У міжнародній практиці використовується змішаний вид міжнародного кредиту, наприклад, звичайні форми кредитування експорту поєднуються з наданням допомоги. Новою формою міжнародного кредитування стало так зване спільне фінансування декількома кредитними установами великих проектів, переважно у сфері інфраструктури.

Єврокредити – це кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку, тобто євровалюти. Єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій.

У 60-х рр. ХХ ст. банківські депозити у великих європейських банках значною мірою були представлені в доларах (так званих євродоларах), що пов'язувалось з масовим відпливом доларів зі США. На депозитних рахунках багатьох європейських банків перебувала також інша валюта, що була іноземною для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву євровалютних.

Банки почали використовувати ці кошти для кредитування клієнтів із різних країн. Банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. До 90-х рр. ХХ ст. обсяг євро-доларового ринку перевищив 2 трлн дол., а сьогодні, за різними оцінками, він дорівнює від 7 до 10 трлн дол. Приблизно 75% цих коштів перебуває на банківських депозитах. Банки, які мають такі депозити та надають кредити в євродоларах і євровалютах, називаються євробанками<sup>4</sup>.

Євровалютні ринки не обов'язково пов'язані з європейськими країнами. Крім фінансових центрів в Європі (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майні, Люксембург), такі операції здійснюються у Нью-Йорку, Гонконзі, Сінгапурі, Бахрейні й ін.

<sup>4</sup>Шило В. П., Васькова В. Н. Організація міжнародних банківських операцій : навч. посіб. Київ: Професіонал, 2008. 224 с.



Найбільші банки (ТНБ) мають широку мережу закордонних філій та відділень, через яку вони контролюють фінансові операції на міжнародному рівні. Серед таких банків лідирують американські. У 1960 р. тільки 8 банків США мали філії за кордоном, їх активи становили близько 4 млрд дол. У 90-ті рр. XX ст. закордонні філії вже мали більше 100 американських банків із загальними активами більше 500 млрд дол. Основна клієнтура ТНБ – це промислові ТНК, які самі беруть активну участь у світових фінансових операціях.

Єврокредити, як правило, надаються на умовах «роlover» (роloverний кредит) на строк 5 – 10 років. Весь договірний строк поділяється на періоди по 3 – 6 місяців, а тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду. Для кожного наступного періоду вона корегується з урахуванням зміни цін і валютних курсів на міжнародному валютному ринку. До основних форм роловерного кредиту належать: роловерні європозики, відновлювані роловерні кредити та роловер-стенд-бай єврокредит (роloverний кредит підтримки).

Роловерні європозики на початку свого використання мали фіксовані ставки відсотка. Внаслідок краху Бреттон-Вудської системи при їх наданні почали використовувати «плаваючі» ставки відсотка.

Відновлювані роловерні кредити не мають установленого загального розміру суми кредиту. При його одержанні обговорюється лише дата зміни ціни й обсягу кредиту в межах терміну надання, що, як правило, збігається з часом зміни ставки відсотка. Базою для їх виникнення слугували національні револьверні, або контокорентні, кредити, в яких практикують використання овердрафту.

Роловер-стенд-бай єврокредит має характер страховального. При укладенні договору на його отримання позика фактично не надається. Банк лише бере на себе зобов'язання надати впродовж дії договору єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відсоткова ставка за роловерними кредитами складається з двох частин – базової ставки і маржі. За базу беруться відсоткові ставки за три- або шестимісячними міжбанківськими депозитами на відповідному ринку, наприклад, ЛІБОР (LIBOR) у Лондоні.

ЛІБОР – це ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів. Маржа коливається від 0,25% до 2% залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника.

Щодня агенція «Reuters» об 11.00 за західноєвропейським часом отримує інформацію про котирування 16 провідних банків Лондона. Ставка розраховується для 10 найбільш ліквідних валют на стандартні терміни до 12 місяців зі споту. Для кожного періоду і кожної валюти від 16 отриманих ставок відсікаються 4 найбільші та 4 найменші, а решта використовується для розрахунку середньоарифметичного значення, яке вважається ставкою LIBOR для певного терміну і валюти.

Крім LIBOR, іноді використовується ставка LIBID (London InterBank Bid Rate) – лондонська міжбанківська ставка запиту (ресурсів), але вона слугує лише індикатором ринкової вартості залучення ресурсів.

Для євро частіше використовується EURIBOR (EUROpean InterBank Offered Rate (англ.) – європейська міжбанківська ставка пропозиції), яка розраховується агенцією «Reuters» на замовлення Європейської банківської федерації.

Український аналог цих ставок – це KIBOR (Kyiv InterBank Offered Rate (англ.)). Ця ставка не використовується у контрактах та слугує лише індикатором вартості ресурсів на Українському міжбанківському кредитному ринку<sup>5</sup>.

<sup>5</sup>Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні / наук. ред. В. Юрчишин; Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова. Київ: Заповіт, 2016. 119 с.

У міжнародному кредитуванні широко застосовуються синдиковані кредити, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дає змогу об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдикованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки доволі тривалі – в середньому 7–10 років. Такі умови кредитування допомагають, з одного боку, зібрати суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого – розподілити кредитний ризик між усіма його учасниками пропорційно до їх частки в сумі кредиту.

Умови міжнародного кредиту містять такі поняття: «валюта кредиту», «валюта платежу», «сума», «термін», «умови використання і погашення», «вартість», «вид забезпечення», «методи страхування ризиків».

Валюти кредиту і платежу важливі для міжнародного кредиту, оскільки нестійкість валют може спричинити втрати кредитора. На вибір валюти позики впливає низка факторів, зокрема: рівень процентної ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції, динаміка курсу валюти. Валютою міжнародного кредиту можуть бути національні валюти, єрвалюта, СДР. Якщо кредит наданий будь-якою міжнародною організацією або банком-нерезидентом, то він уже вважається кредитом у єрвалюті.

Кредитна заборгованість може бути погашеною в іншій валюті, тобто валюта кредиту і валюта платежу можуть не збігатися. Цей принцип застосовується у практиці надання так званих м'яких кредитів, які набули поширення у кредитних відносинах розвинутих країн з країнами, що розвиваються, коли погашення боргу відбувається в національній валюті країни-боржника.

*У США близько 90% кредитів видається за схемою «клієнт – кредитний брокер – банк», в європейських країнах цей показник становить близько 50–80%. Більшість країн вважає подібний механізм найефективнішим.*

Сума кредиту – це частина позикового капіталу, наданого у товарній або грошовій формі. Сума фірмового кредиту

фіксується у комерційному контракті. Сума банківського кредиту (кредитна лінія) визначається кредитною угодою. Кредит можна надавати у вигляді одного або декількох траншів (часток).

До основних елементів вартості кредиту належать: суми, які боржник безпосередньо виплачує кредиторіві, проценти, видатки на оформлення завдатку комісії. Додаткові елементи містять суми, які виплачуються позичальниками третім особам (наприклад, за гарантію). За середньо- та довгостроковими кредитами беруться комісійні за зобов'язання надати позику і за резервування коштів (переважно 0,2–0,75% річних). До прихованих елементів вартості кредиту зараховують інші видатки, пов'язані з отриманням та використанням кредиту, які не згадані в угоді. До них належать: завищені ціни на товари, примусові депозити, вимоги щодо страхування кредиту й ін.

### **6.3. Структура сучасного ринку позичкових капіталів**

У міру інтернаціоналізації господарських зв'язків і розвитку міжнародного кредиту формується міжнародний ринок позичкових капіталів. Спочатку він був представлений тільки міжнародними операціями на національних ринках, але згодом із виникненням міжнародних фінансових центрів починає розвиватися міжнародний ринок позичкових капіталів.

З функціональної точки зору міжнародний ринок позичкових капіталів — це система економічних відносин, яка забезпечує акумуляцію та перерозподіл позичкового капіталу між країнами.

Сучасна структура ринку позичкових капіталів характеризується двома основними ознаками: за часом і організацією функціонування. Часова ознака виражається

в існуванні грошового ринку, на якому надаються короткострокові кредити (до 1 року), та ринку капіталу, де надаються середньострокові (від 1 року до 5 років) та довгострокові кредити (від 5 років і більше).

За організаційною (інституціональною) ознакою сучасний ринок позичкового капіталу передбачає наявність ринку власного капіталу або ринку цінних паперів та ринку позикового капіталу (кредитно-банківської системи). Обидві ознаки ринку позичкових капіталів характерні для всіх розвинених країн, але, безумовно, про стан національного ринку роблять висновок за другою (інституціональною) ознакою, особливо за наявності й ступеня розвиненості його двох основних складових: кредитно-банківської системи і ринку цінних паперів. Таким чином, з організаційної точки зору ринок позичкових капіталів є сукупністю кредитно-фінансових установ, за допомогою яких здійснюється ринковий рух позичкового капіталу між країнами з огляду на попит та пропозицію на нього.

На ринку позиковий капітал виступає не як гроші, а як зростаюча вартість, яка виражається у здатності функціонувати як капітал і приносити дохід у формі прибутку. На відміну від ринків звичайних товарів, на позиковому ринку протистоять один одному лише кредитор та позичальник, а товар має тільки грошову форму.

Суб'єктами міжнародного ринку позикових капіталів є:

• офіційні інститути (центральні банки й інші державні установи і міжнародні організації);

- приватні фірми, банки;
- страхові компанії;
- пенсійні фонди та ТНК;
- приватні особи.

Учасники ринку, що належать до будь-якої з цих категорій, можуть виступати як кредитори, так і позичальники.

Серед учасників ринку визначають таких професійних посередників, як:

- транснаціональні банки;

- фінансові компанії;
- форвардні біржі;
- кредитно-фінансові установи.

Офіційні інститути виступають кредиторами на міжнародному ринку позичкових капіталів. При цьому центральні банки або інші державні установи безпосередньо можуть розміщувати частину наявних у них валютних резервів в одному з європейських банків або в міжнародній організації, тобто бути прямими кредиторами. Крім центральних банків, прямими кредиторами на ринку євровалют також виступають міжнародні організації.

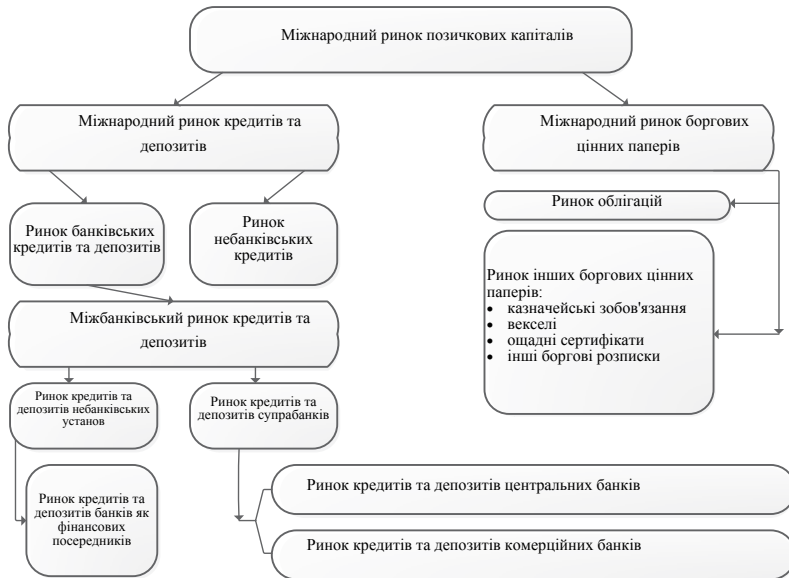
Функції міжнародного ринку позичкових капіталів визначаються його сутністю. До основних функцій належать такі:

- обслуговування товарного обігу через кредит;
- акумуляція грошових заощаджень (накопичень) підприємств, населення, держави;
- трансформація грошових фондів безпосередньо у позичковий капітал та використання його у вигляді капіталовкладень;
- формування джерел капіталу для покриття державних і споживчих витрат.

У всіх чотирьох випадках ринок виступає як своєрідний посередник у русі капіталу.

Характеризуючи міжнародний ринок позичкового капіталу, варто виділити його структурні елементи. Єдиного підходу до цього в науці не існує. Це пов'язано з тим, що ознаки, за якими здійснюється структурування, можуть бути різними. Слід враховувати те, що ринок позичкового капіталу, відповідно до фінансових інструментів, поділяється на два великих сегменти: ринок кредитів та депозитів і ринок боргових цінних паперів.

Організаційну структуру ринку позичкового капіталу подано на рис. 6.1.



**Рис.6.1. Структура міжнародного ринку позичкових капіталів**

Ринок кредитів та депозитів, як видно з рис. 1.1, охоплює два відокремлені ринки:

– ринок банківських кредитів і депозитів – це ринок, де обов'язковим учасником кредитних відносин є банківська установа;

– ринок небанківських кредитів – це ринок, де як кредитор виступають небанківські установи (кредитні спілки, фонди, страхові компанії тощо).

Банки використовують прямі кореспондентські зв'язки один з одним не тільки в інтересах клієнтів (ринок кредитів та депозитів для не банків), а й для проведення власних операцій (ринок кредитів і депозитів супрабанків). Ці операції здійснюються на відповідному міжбанківському ринку. Головною ціллю міжбанківського ринку кредитів та депозитів є не стільки одержання доходу у вигляді відсотків за надані

кредити і розміщені депозити, скільки забезпечення своєї поточної короткострокової ліквідності. Звідси випливає, що названий міжбанківський ринок є ринком короткострокового кредитування. При цьому кредити надаються навіть на години («короткі гроші»). Отже, зрозуміло, що цей ринок не є стабільним та гостро реагує на вплив різних кон'юнктурних факторів.

Таким чином, на міжбанківському ринку реалізуються кредитні відносини між банками щодо надання короткострокових позик через такі функції, як:

- перерозподіл банківського капіталу;
- управління валютним ризиком;
- раціональне використання банківських ресурсів;
- зниження витрат, пов'язаних з рухом капіталу.

Оскільки торгівля ресурсами з огляду на учасників ринку кредитів і депозитів супрабанків суттєво відрізняється, то цей ринок розмежовується на ринок кредитів та депозитів центральних банків і ринок кредитів та депозитів комерційних банків.

Метою торгівлі кредитними ресурсами на ринку центрального банку є насамперед регулювання ліквідності банківської системи держави. Мета комерційного банку-кредитора полягає у тому, щоб вигідно розмістити тимчасово вільні кошти й отримати прибуток. Для банку-позичальника – це означає реалізувати можливість швидко і недорого здійснити запозичення для вирішення короткострокових проблем з ліквідністю. При цьому для комерційних банків ціна кредиту формується відповідно до попиту та пропозиції на ринку, тобто стихійно. Для центральних банків базовою ціною кредиту є облікова ставка, через зміни якої центральний банк впливає на попит на гроші.

Доступ на ринок кредитів і депозитів центрального банку є обмеженим для комерційних банків.

Ринок боргових цінних паперів – це ринок, на якому рух капіталу здійснюється через боргові цінні папери, якими є всі види цінних паперів, що дають право їхньому власнику на



повернення до певного терміну суми, переданої їм у борг, а також одержання фіксованого доходу. До боргових цінних паперів належать: облігації, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі, комерційні папери, банківські депозитні сертифікати й інші боргові розписки.

Переходячи до характеристики ринку боргових цінних паперів, слід зазначимо, що останні мають емісійну і неемісійну основу. Перші характеризуються такими ознаками:

- вони закріплюють сукупність майнових та немайнових прав, що підлягають посвідченню і безумовному здійсненню з дотриманням установлених законом форм та порядку;
- вони розміщуються випусками;
- вони мають рівний обсяг прав і однакові терміни здійснення прав усередині одного випуску незалежно від часу придбання.

Емісійні цінні папери випускаються звичайно великими серіями, та всередині серії всі цінні папери однакові. Випуск, розміщення й обіг таких паперів регулюються і контролюються державними органами, наділеними цими повноваженнями в законодавчому порядку.

До неемісійних цінних паперів належать такі, що випускаються поштучно чи невеликими серіями та мають індивідуальні характеристики. Це своєрідна угода між двома сторонами, яка має форму і властивості цінного папера. Неемісійні цінні папери не реєструються державними органами. До них належать: ощадні й депозитні сертифікати, банківські чеки, акредитиви, коносаменти, форвардні контракти (форварди), ф'ючерси, опціони, векселі тощо.

Більшість випущених цінних паперів після їх розміщення емітентом може вільно обертатися на ринку (купуватися та продаватися), тобто є ринковими. Водночас деякі види цінних паперів за своєю економічною природою і згідно з чинним законодавством не можуть бути предметом вільної купівлі-продажу, тобто вони належать до неринкових цінних паперів. Такими є, наприклад, банківські чеки, акредитиви,

коносаменти, окремі види облігацій, акції закритих акціонерних товариств й ін. Обмеження на купівлю-продаж облігацій та акцій визначаються у рішенні про випуск, проспекті емісії або у статуті акціонерного товариства.

За майновим статусом емітента цінні папери прийнято поділяти на три класи:

- державні цінні папери, які імітуються державними органами влади;
- муніципальні цінні папери, що гарантуються органами місцевого самоврядування;
- недержавні цінні папери, так звані корпоративні цінні папери, випуск яких гарантується акціонерним майном або у разі випуску облігацій може надаватися додаткова гарантія третіх осіб.

За принципом зворотності та характером відносин між емітентами і власниками цінні папери поділяються на боргові й пайові. Боргові цінні папери засвідчують надання позики власником цінних паперів їх емітенту на певних умовах та закріплюють право власника на отримання боргу та процентного доходу від емітента. Прикладом боргових паперів є облігації, векселі, банківські сертифікати. Термін існування боргових цінних паперів обмежений (за винятком безстрокових облігацій).

Пайова цінні папери засвідчують придбання прав власності на частку майна емітента, а також прав на участь в управлінні діяльністю компанії- емітента в межах, визначених законодавством. На відміну від боргових паперів, пайові папери не гарантують повернення вкладених коштів та доходу від емітента. Як правило, це безстрокові цінні папери. Основний дохід інвестори отримують за рахунок зростання їхньої ринкової вартості, хоча можливе отримання доходу у вигляді дивідендів. Типовими пайовими цінними паперами є акції. Варто уточнити, що ці два класи не охоплюють усієї багатоманійності цінних паперів. Чеки, акредитиви, коносаменти, складські свідоцтва і деякі інші за економічною

сутністю й ознаками не є ні борговими, ні пайовими паперами. Їх можна назвати безприбутковими зобов'язальними цінними паперами, які закріплюють права власника на отримання належних йому грошей (платіжні документи) або товару (вантажні та складські документи).

Залежно від того, який тип активу лежить в основі цінного паперу, які права останній надає власнику і чи є ціна базового активу визначальним фактором при формуванні ринкової ціни, прийнято виділяти основні (первинні, базові) та похідні цінні папери. До первинних, базових цінних паперів належать цінні папери, в основі яких лежать реальні активи (майно, товари, гроші). Ці папери не надають права на купівлю-продаж самих активів. Вони обертаються на готівковому (спотовому) ринку. Їх ціна не залежить безпосередньо від ціни базового активу, тобто власники таких акцій не наділені правом продавати частину майна компанії за вартістю власного пакета акцій. Незважаючи на те, що законодавством закріплено право власника за акцією на частину майна, воно реалізується тільки у разі ліквідації акціонерного товариства. Коносамент і товарний вексель також не дають їх власникам право купівлі-продажу товару, під який можуть бути виписані вказані цінні папери.

Похідні цінні папери (похідні інструменти), або деривативи – це цінні папери, які засвідчують право власника на купівлю-продаж базового активу, що лежить в їх основі, у певний момент часу в майбутньому за ціною, встановленою сторонами угоди в момент її укладення. Спочатку цей клас інструментів (цінних паперів) виник для страхування операцій з біржовими товарами. Торговці, щоб застрахувати себе від зростання цін на той чи інший товар, укладали угоду про його купівлю на умовах постачання товару в майбутньому за наперед обумовленою ціною. Пізніше цей клас цінних паперів був широко освоєний посередниками та перетворився на інструмент отримання прибутку з коливань цін відповідного біржового активу. Ринок, на якому обертаються похідні цінні папери, називається строковим ринком (або ринком

термінових угод). До цього класу паперів належать: ф'ючерси (ф'ючерсні контракти), форварди (форвардні контракти), опціони (опціонні контракти, опціони емітента), варанти. Похідні цінні папери є одночасно інструментом ринку цінних паперів й інструментом ринку того базового активу, який лежить в основі похідного папера. Динаміка їх вартості залежить від ціни базового активу.

Базовий актив – це товари, цінні папери і кошти, що є предметом виконання зобов'язань за деривативом. Основою деривативу можуть бути активи (товари, акції, облігації, позики та ін.), індекси (на відсоткові ставки, валютні курси, фондові індекси, індекси споживчих цін) або інші умови.

Продавець за деривативом – це особа, яка згідно з форвардним і/або ф'ючерсним контрактами має продати базовий актив контракту, а згідно з опціоном зобов'язується продати (купити) базовий актив опціону.

Покупець за деривативом – це особа, яка згідно з форвардним та/або ф'ючерсним контрактами має купити базовий актив контракту, а згідно з опціоном має право купити (продати) базовий актив опціону.

На ринку міжнародних облігацій, згідно з Директивою Комісії європейських товариств від 17 квітня 1989 р., обертаються іноземні облігації, єврооблігації, глобальні облігації й паралельні облігації. Іноземні облігації випускаються на національному ринку для іноземних позичальників. Вони розміщуються емітентом у будь-якій іноземній країні у валюті розміщення позики. Ці облігації звичайно імітуються посередниками, якими виступає група національних банків.

Єврооблігації звичайно випускаються строком від 7 до 15 років, у 1980-ті рр. з'явилися облігації строком до 30 і навіть 40 років. Основні позичальники – це уряди, міжнародні організації, транснаціональні корпорації (ТНК), місцеві органи влади, державні установи.

Європозики звичайно випускаються за допомогою великих банків, що організовують для їх випуску міжнародні

консорціуми та синдикати. До участі в консорціумах банки залучають різні кредитно-фінансові інститути: пенсійні фундації, страхові й інвестиційні компанії.

На світовому фінансовому ринку функціонують облигації різного типу: звичайні, або «прямі»; з «плаваючою» процентною ставкою; з нульовим відсотком (купоном); конвертовані облигації; облигації з опціоном.

Більше 60% представляють звичайні, так звані прямі облигації, за якими власнику виплачується фіксований відсоток (як правило, річними купонами) на весь термін позики.

Ставка і відповідно дохід за облигаціями з «плаваючою» ставкою коливаються залежно від зміни ринкового відсотка. Подібно до «плаваючої» ставки за роловерним кредитами, «плаваюча» ставка за облигаціями базується переважно на ставці ЛІБОР (ставка відсотка при пропозиції кредитів у міжбанківських операціях у Лондоні).

Різновидом облигацій зі ставкою, що змінюється, є облигації з індексованим відсотком. Відсоток, або купон, за такими облигаціями прив'язаний не до зміни ставки відсотка на ринку капіталів, а до індексу цін на певні товари. За угодою про позику фіксується певний відсоток за облигацією, який має змінюватися відповідно до зміни цін на той або інший товар (наприклад, нафта або золото).

Великої популярності у 1980-ті рр. набули облигації, які є гібридом різних видів облигацій. Наприклад, досягши «плаваючої» ставки за облигацією певного рівня, вона заморожується, та облигація починає приносити фіксований дохід. Ще є такий гібрид: облигації з фіксованими ставками, рівень яких збільшується, наприклад, протягом перших п'яти років після випуску щорічно на один процентний пункт до досягнення певного максимуму.

Облигації з нульовим купоном дозволяють утримувачам одержувати дохід не щорічно, а лише один раз – при викупі облигацій. Відсоток за облигаціями, враховується при встановленні емісійного курсу, тобто курсу, за яким випускаються облигації. Емісійна ціна може становити всього 30–40% від номіналу.

Оскільки погашення облігації здійснюється за номіналом, при погашенні утримувач облігації одержує дохід у розмірі різниці між емісійним і номінальним курсами. Такі позики привабливі тим, що вони дають змогу інвесторам уникнути сплати податку на дохід від облігацій.

Конвертовані облігації набули великого поширення у 1990-ті рр. Вони приносять утримувачу менший дохід порівняно з «прямими», але ці облігації дають йому право через певний час обміняти їх на акції компанії-позичальника у разі, якщо дивіденди за акціями виявляться вищі, ніж відсотки за облігаціями.

Інша новинка, що з'явилася на ринку єврооблігацій у 1980-х рр., – це облігації з опціоном, тобто з правом вибору інвестором різних варіантів операції. Так, була випущена позика, яка дозволяла утримувачу купити одну тройську унцію золота за наперед встановленою ціною. Якщо ціна на золото на ринку зросла вище за встановлену ціну, то купівля таких облігацій викликала інтерес. Інші облігації з опціоном дають можливість обмінювати один вид цінного папера на інший: наприклад, облігацію – на акцію, облігацію з «плаваючою» ставкою – на облігацію з фіксованою ставкою.

Введення різних видів облігацій, безумовно, підвищує їх привабливість для інвесторів-кредиторів. Залученню засобів на ринок європозик сприяє також надання позичальниками різних умов випуску цінних паперів, наприклад, продаж облігацій у розстрочку. Покупець може заплатити спочатку лише частину курсової вартості облігацій, а суму, що залишилася, – внести через певний час.

Класичні позики у формі вільного випуску облігацій на іноземному ринку цінних паперів базуються на принципі єдності місця (наприклад, Нью-Йорк, Лондон або інший фінансовий центр), валюти (за звичаєм – валюта кредитора) й біржового котирування. Наприклад, французька позика на англійському фінансовому ринку випускалася у фунтах стерлінгів та купувалася англійськими інвесторами на базі лондонського котирування. У сучасних умовах емітентами

іноземних облігацій залишилися тільки провідні країни. Залежно від країни емісії іноземних облігацій вони мають спеціальні назви: Yankee Bonds – у США, Samourai й Shibosai Bonds – в Японії, Bulldog Bonds – у Великобританії, Rembrandt Bonds – у Нідерландах, Matador Bonds – в Іспанії та Chocolate Bonds – у Швейцарії.

Далеко не всі облігації вільно обертаються на ринку. За умовами емісії деякі види облігацій після їх первинного розміщення не підлягають перепродажу, а можуть бути тільки погашені емітентом або повернені через певний строк до моменту погашення. До неринкових облігацій, наприклад, належать державні облігації, емітовані спеціально для страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, інвестиційних фондів й ін. Типи облігацій за терміном обігу наведено у табл. 6.3.

Таблиця 6.3

### Типи облігацій за терміном обігу в деяких країнах світу

Країна	Коротко-строкові	Середньо-строкові	Довго-строкові	Наддовго-строкові
США	1 – 5 років	Більше 5 – 10 років	Більше 10 – 30 років	До 100 років
Велико-британія	1 – 5 років	Більше 5 – 15 років	Більше 15 років	До 100 років
Німеччина	6 – 12 місяців	Більше 1 – 5 років	10 – 20 років	Більше 20 років
Японія	3 – 6 місяців	2 – 5 років	10 – 20 років	–

У більшості країн фінансові інструменти за терміном обігу менше 1 року називають «комерційними паперами», або векселями. Зокрема, у США казначейські векселі (treasure bills) є борговим папером з терміном обігу не більше 1 року.

Принцип внесення облігацій до того чи іншого типу в різних країнах неоднаковий. У Великобританії період обігу обчислюється з моменту придбання облігації інвестором до моменту її погашення емітентом, тобто довгострокова облігація в міру наближення до дати погашення стає спочатку середньостроковою, а потім – короткостроковою. У США,

навпаки, терміни «короткостроковий», «середньостроковий» і «довгостроковий» відповідають терміну обігу, обчисленому з моменту випуску до погашення облігації. У цих країнах облігація, випущена на період 30 років, є довгостроковою завжди, незалежно від того, скільки часу залишилося до її погашення<sup>6</sup>.

Основні тенденції щодо позикових капіталів, які спостерігаються на світовому ринку, характеризуються такими особливостями:

1. Створення валютних блоків навколо провідних валют світу.

Валютний блок – це угруповання країн на основі валютно-економічного домінування держав, що очолюють цей блок, шляхом прикріплення до їхньої валюти валют країн-учасниць блоку.

Відповідно на створення валютних блоків впливають такі чинники:

- торговельні (країна, що очолює блок, виступає головним торговельним партнером інших країн, які його утворюють);

- фінансові (більшість країн-членів блоку є боржниками країни, яка очолює блок, або третіх країн чи мають взаємну заборгованість);

- економічні (країна, що очолює блок, найбільш індустріально розвинута);

- політичні, (вони склалися історично та міцно пов'язували країни-учасниці валютного блоку).

Із запровадженням євро в 1999 р. виник валютний блок євро. Нині в єдиний європейський валютний простір намагаються увійти країни, які не змогли цього зробити на момент запровадження євро: країни Центральної й Східної Європи.

Доларовий валютний блок було створено в 1933 р. До нього ввійшли економічно залежні від США країни Латинської Америки і Канада. Нині деякі країни цього блоку (Еквадор, Панама) відмовляються від національної валюти та визнають долар США як законний платіжний засіб.

Однак країни євро і США не зацікавлені в розширенні сфери обігу своїх валют, тому вони стримують інтеграційні

<sup>6</sup>Лебідь О. В. Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 200 с.



прагнення країн з відносно слабкими валютами, нестабільними банківською та фінансовою системами, недостатньо розвинутими фінансовими і фондовими ринками.

У Південно-Східній Азії можливе виникнення нового валютного блоку шляхом об'єднання навколо японської єни або шляхом об'єднання декількох валют та створення «азіатського євро».

2. Змінюється структура фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектору – корпоративних цінних паперів й їх похідних.

Валюта як інструмент фінансового ринку втрачає самостійне значення. Так, протягом 1990–2015 рр. щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку зріс у 23 рази (з 880 млрд до 2016 млрд дол.), на ринку облігацій – у 5 разів (зі 190 млрд до 950 млрд дол.)<sup>7</sup>.

Спостерігається швидке зростання сектору корпоративних цінних паперів.

3. Фондові ринки є головним структуроутворюючим чинником фінансового сектору. Банківський сектор поступається роллю механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку. Так, за даними «Файненшл тайм», банківські кредити становили лише 25% коштів, які були залучені бізнесом і урядами в усьому світі.

4. Зростання взаємозв'язку між фінансовим та реальним секторами економіки.

Для нових промислових компаній емісія цінних паперів – це основний засіб мобілізації фінансових коштів (інвестиційних ресурсів). Завдяки подальшому вдосконаленню функціонування фінансового ринку його механізми дедалі більше забезпечують перерозподіл коштів на користь найбільш прибуткових і перспективних компаній. Так, у США 60% усього обсягу щорічних інвестицій в економіку вкладається в компанії, пов'язані з інформаційними технологіями.

<sup>7</sup>Дорошенко Г. О. Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Харк. ін-т фінансів Укр. держ. ун-ту фінансів та міжнар. торгівлі. Харків : НТМТ, 2015. 211 с.

Фондовий ринок перетворюється на каталізатор НТП у реальному секторі та забезпечує зростання продуктивності праці. Найбільший попит на фондовому ринку мають акції компанії, пов'язані з інтернет-технологіями, що розробляють сучасні засоби комунікацій і програми забезпечення інформаційних систем, компаній таких напрямів, як біотехнологія, фармацевтика, гenna інженерія тощо.

5. Зростання масштабів технологічного переозброєння фінансових ринків на основі інтернет-технологій, які стирають національні кордони й активно сприяють установленню безпосередніх зв'язків між інвесторами та емітентами незалежно від їх національної незалежності.

6. Зміни в ідеології діяльності міжнародних фінансових організацій. Ці організації роблять акцент на підвищення відповідальності країн, що розвиваються, за стабільність національних ринків і відмовляються виконувати роль гаранта стабільності на їх фінансових ринках.

7. Різке збільшення та домінування на світових фінансових ринках спекулятивних операцій, на частину яких припадає понад 95% усіх фінансових угод. Це створило сприятливі умови для відмивання й незаконного отримання доходів і криміналізації фінансових ринків. Міжнародний кримінал, за даними ООН, щороку відмиває близько 600 млрд дол. Оскільки обсяги та швидкість зростання тіньової економіки набули загрозливих розмірів, розвинуті країни, об'єднані в ОЕСР, оголосили їй війну. Була створена спеціальна Фінансова комісія з проблем відмивання капіталів (ФАТФ), до якої увійшли 26 країн-членів ОЕСР і декілька великих міжнародних організацій. Комісія випустила базові 40 Рекомендацій, які встановлюють загальні межі боротьби з відмиванням грошей.

## Контрольні питання

1. У чому полягає об'єктивна необхідність міжнародного кредиту?

2. Вкажіть джерела утворення позичкового капіталу.
3. Визначте роль міжнародного кредиту в розвитку економіки.
4. Які функції здійснює міжнародний ринок позичкових капіталів?
5. В яких формах здійснюється міжнародний кредит?
6. Поясніть зміст структурних елементів ринку кредитів та депозитів.
7. У чому полягає сутність ринку боргових цінних паперів?
8. За якими ознаками класифікують боргові цінні папери?
9. Розкрийте поняття форфейтингової операції й механізму її реалізації.
10. Назвіть форфейтингові інструменти.

## Література

1. Бутук О. І. *Валютно-фінансові відносини : навч. посіб.* Київ: Знання, 2006. 349 с.
2. Дорошенко Г. О. *Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Харк. ін-т фінансів Укр. держ. ун-ту фінансів та міжнар. торгівлі.* Харків: НТМТ, 2015. 211 с.
3. Лебідь О. В. *Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч. посіб.* Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 200 с.
4. Ковальчук К. Ф., Козенков Д. Є., Момот Ю. Г. *Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навч. посіб.* Київ: Центр учб. літ., 2013. 150 с.
5. *Міжнародні фінанси : підруч. / за ред. О. І. Рогача.* Київ: Либідь, 2013. – 784 с.
6. *Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні / наук. ред. В. Юрчишин; Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова.* Київ: Заповіт, 2016. 119 с.
7. Шило В. П., Васькова В. Н. *Організація міжнародних банківських операцій : навч. посіб.* Київ: Професіонал, 2008. 224 с.

## РОЗДІЛ 7 МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*«Немає нічого більш руйнівного, як раціональна політика інвестицій в нашому ірраціональному світі»*

**Дж. М. Кейнс, англійський економіст, засновник кейнсіанського напрямку в економічній теорії**

- 7.1. Сутність, значення та форми міжнародних інвестицій
- 7.2. Прямі іноземні інвестиції та роль ТНК у міжнародному інвестуванні
- 7.3. Міжнародні портфельні інвестиції та світовий фондовий ринок
- 7.4. Альтернативні інвестиції на світовому ринку

### **7.1. Сутність, значення та форми міжнародних інвестицій**

Інвестиції є ключовим аспектом у функціонуванні сучасної економіки, що об'єднують інтереси і ресурси суспільства, компаній та країни в цілому із створення ефективної моделі соціально-економічного розвитку. В свою чергу, міжнародні інвестиції роблять можливим економічну глобалізацію та зростання робочих місць.

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає «вкладення коштів», але в більш широкому розумінні «інвестувати» означає – «...відмовитися від грошей сьогодні, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому...»<sup>1</sup>

Інвестиційна діяльність в країні регламентується Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року, останні зміни до якого було прийнято 03 жовтня 2019 року. Відповідно до цього в українському законодавстві «інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект»<sup>2</sup>.

Варто зазначити, що в науковій літературі існує велика кількість визначень поняття «інвестиції», основні з них наведено в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1.

### Характеристика поняття «інвестиції»

Термін	Визначення поняття
1	2
Інвестиції	необхідні для виробництва витрати, які визначають вартість товарів.
Інвестиції	вкладання капіталу у грошовій, матеріальній, нематеріальній формі або частини доходу, яка використовується з метою забезпечення його зростання в майбутньому періоді, одержання поточного доходу та вирішення певних соціальних завдань.
Інвестиції	поточний приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду.
Інвестиції	частина прибутку за певний період, що не була використана для споживання.
Інвестиції	будь-який економічний інструмент, у котрий можна вкладати кошти для отримання прибутку (доходу).

<sup>1</sup>Поліщук М.П., Михайленко П.П. Основи підприємницької діяльності. Житомир: ЖІТІ, 2000. 172 с. URL: <https://buklib.net/books/33665/>

<sup>2</sup>Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 04. 07. 2002 року № 40-IV. Зі змінами від 03.10.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

## Продовження табл. 7.1

1	2
Інвестиції	фінансування функціонування, зростання та розвитку національної економіки.
Інвестиції	процес створення нового капіталу (засоби виробництва, людський капітал).
Інвестиції	вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення.
Інвестиції	придбання реальних або фінансових активів, тобто це сьгоднішні витрати, метою яких є отримання майбутнього зиску.

Джерело:<sup>3, 4</sup>.

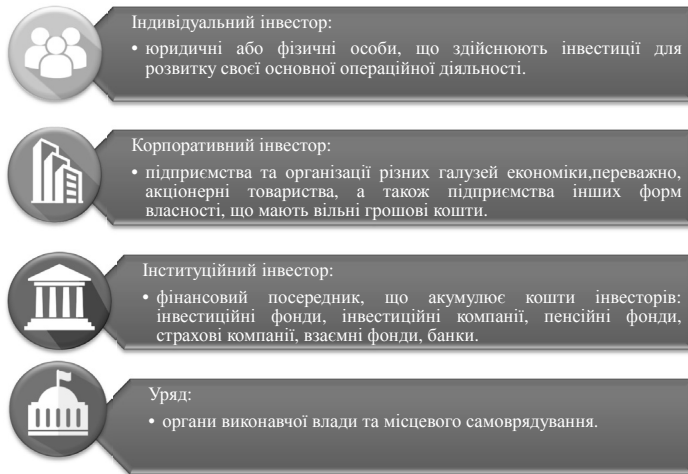
У світогосподарській теорії і практиці суб'єктів інвестиційної діяльності поділяють на: індивідуальних, інституціональних, корпоративних інвесторів і державу в особі уряду (рис. 7.1)<sup>5</sup>. Відмінності між ними полягають в масштабах інвестованих ресурсів, характері і методиках прийняття рішень. Індивідуальний інвестор самостійно (без посередників) здійснює інвестиційну діяльність. Інституційний інвестор – це фінансовий посередник, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює спеціалізовану інвестиційну діяльність, наприклад з цінними паперами. До інституціональних інвесторів відносяться інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, а також банки. Корпоративними інвесторами є підприємства та організації різних галузей економіки. Уряди країн виступають як специфічні інвестори<sup>6</sup>.

<sup>3</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.

<sup>4</sup>Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018.

<sup>5</sup>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.

<sup>6</sup>Міжнародна інвестиційна діяльність. URL: <https://library.if.ua/book/125/8236.html>



**Рис. 7.1. Суб'єкти інвестиційної діяльності.**

Вітчизняне законодавство розділяє суб'єктів інвестиційної діяльності на інвесторів і учасників інвестиційної діяльності (фізичні особи, юридичні особи та країни). Вітчизняні підприємства, за українськими законами є юридичними особами, також, по своїй суті відносяться до корпоративних інвесторів, що можуть здійснювати інвестиційну діяльність напряду (виконуючи при цьому і функції учасників інвестиційної діяльності) або через посередників (переважно інституціональних інвесторів при реалізації фінансових інвестицій)<sup>7</sup>.

Також виділяють розподіл суб'єктів інвестиційної діяльності за роллю, яку вони виконують в інвестиційній діяльності, тобто: інвесторів, замовників, виконавців робіт, постачальників, банків, посередницьких компаній та бірж<sup>8</sup>.

В залежності від інтересів суб'єктів, їхніх мотивів та стимулів в інвестиційній діяльності виділяють:

<sup>7</sup>Міжнародна інвестиційна діяльність. URL: <https://library.if.ua/book/125/8236.html>

<sup>8</sup>Міжнародна інвестиційна діяльність. URL: <https://library.if.ua/book/125/8236.html>

• Меркантильні інвестиції (здійснювані за рахунок власних коштів інвестора і такі, що мають пріоритетною метою отримання прибутку);

• Некомерційні (створювані з метою отримання соціального ефекту);

• Асоційовані (направлені не на отримання поточних дивідендів, а на досягнення стратегічних пріоритетів)<sup>9</sup>.

Інвестиційна діяльність (investing activity) являє собою сукупність практичних дій суб'єктів (інвесторів та учасників) із реалізації інвестицій. Головним суб'єктом інвестиційної діяльності, що приймає рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей у об'єкти інвестування є інвестор.

До об'єктів інвестування відносять:

• будь-яке майно, в тому числі основні і обігові кошти в усіх галузях та сферах господарського комплексу;

• цінні папери;

• цільові грошові вклади;

• науково-технічну продукцію;

• інтелектуальні цінності;

• інші об'єкти власності;

• майнові права.

Економічну характеристику інвестицій можна сформулювати так: «інвестиції як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту»<sup>10</sup>.

<sup>9</sup>Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018.

<sup>10</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. С. 13.



Згідно українського законодавства до форм інвестицій відносять:

- інвестиції у грошовій формі (кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери);
- інвестиції у матеріальній формі (рухоме та нерухоме майно);
- інвестиції у формі майнових прав (майнові права, що впливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності, ноу-хау, інші цінності);
- інвестиції у формі прав користування природними ресурсами (землею, іншими ресурсами)<sup>11</sup>.

Загальну сутність інвестування визначають два ключові фактори, а саме: час і ризик. В часовому плані отримання прибутку (доходу) може бути послідовним, паралельним чи інтервальним. В плані ризику характерним є те, що кошти вкладаються в певній кількості, а величина майбутнього прибутку (доходу) досить часто є не відома. Крім того, винагороди може не бути взагалі, а в ряді випадків можуть бути втрачені частина або всі інвестовані кошти.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності класифікуються за великою кількістю ознак, основні з них: за рівнем ризику, за об'єктами вкладення коштів, за формами власності інвесторів, за регіональною ознакою, за періодом інвестування, за характером участі в інвестуванні (рис. 7.2). Для того щоб інвестиційна діяльність перейшла в міжнародну площину, необхідно щоб вона була пов'язана з перетином інвестиціями митного кордону країни.

У міжнародній інвестиційній діяльності важливо розрізняти інвестиції за регіональними ознаками на: внутрішні (інвестиції суб'єктів господарської діяльності даної держави); іноземні (інвестиції юридичних і фізичних осіб не резидентів, інвестиції іноземних держав, міжнародних урядових і неурядових організацій); закордонні (інвестиції в об'єкти за територіальним кордоном країни, що можуть

<sup>11</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с

включати купівлю цінних паперів іноземних компаній, майна тощо).



**Рис. 7.2. Класифікація інвестицій**

Оснoву міжнародної інвестиційної діяльності в системі міжнародних економічних відносин становлять прямі та портфельні іноземні інвестиції. Прямі іноземні інвестиції розглядаються як вкладення капіталу з метою отримання прибутку, що зумовлено довгостроковим економічним інтересом, і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування<sup>12</sup>. Пряме інвестування здійснюють інвестори,

<sup>12</sup>Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. С. 7.

які самостійно обирають об'єкти інвестування та вкладають в них кошти (майно, активи). Пряма інвестиція – це господарська операція, яка передбачає внесення коштів або майна в статутний капітал (фонд) юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. До прямих відносять такі інвестиції, що формують більше 10-25% капіталу фірми та дають право на участь в управлінні підприємством<sup>13</sup>.

Так, прями іноземні інвестиції – це форма участі іноземного капіталу в реалізації інвестиційних проектів на території країни-реципієнта інвестицій, яка характеризується активною участю інвестора (або його представників) в діяльності організації<sup>14</sup>

*У звіті Організації Об'єднаних Націй щодо світових інвестицій в 2020 році, зазначається, що криза COVID-19 спричинить різке скорочення прямих іноземних інвестицій. Так, прогнозується, що зниження глобального припливу прямих іноземних інвестицій складе в 2020 році до 40% в порівнянні з рівнем 2019 року (1,54 трлн дол.). Це призведе до того, що вперше з 2005 року прями іноземні інвестиції складуть менше 1 трлн доларів. Також існує імовірність, що в 2021 році прями іноземні інвестиції скоротяться ще на 5-10% і почнуть відновлюватися лише в 2022 році<sup>15</sup>.*

Основними видами прямих іноземних інвестицій є:

- інвестування «з нуля» – створення за кордоном філіалу або підприємства, яке знаходиться в 100-відсотковій власності інвестора;
- поглинання або покупка іноземного підприємства;
- фінансування діяльності філіалів;
- придбання майнових прав: прав користування землею, природними ресурсами тощо;
- надання прав на використання ноу-хау, технологій та інше;

<sup>13</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.

<sup>14</sup>Прями іноземні інвестиції в Україні. Державна служба статистики України. URL: <http://www.insiders.com.ua/spravochnik/inostrannye-investitsii>

<sup>15</sup>World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>

• покупка акцій/паїв у статутному капіталі іноземної компанії, які надають право контролювати діяльність підприємства<sup>16</sup>.

Поряд із прямими іноземними інвестиціями значна частина міжнародних потоків капіталу переміщується у формі портфельних інвестицій. Міжнародні портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвестору права реального, тобто фактичного, контролю над об'єктом інвестування<sup>17</sup>.

Портфельні (непрямі) інвестиції здійснюють інвестиційні чи фінансові посередники. Це зумовлено тим, що зазвичай не всі інвестори мають необхідну кваліфікацію для оптимального підбору, поєднання об'єктів інвестування та управління інвестиціями. Отримані кошти посередники вкладають у найефективніші, на їхній погляд, об'єкти інвестування, керують ними, а потім розподіляють одержаний прибуток між своїми клієнтами – інвесторами. Основною рисою портфельних (непрямих) інвестицій є те, що інвестор не має права на участь в управлінні підприємства, а такі інвестиції передбачають лише одержання інвестором дивідендів на акції підприємства або інші цінні папери<sup>18</sup>.

Таким чином можна стверджувати, що портфельний інвестор не прагне управляти діяльністю підприємства, в яке вкладаються кошти, а лише претендує на одержання доходу згідно з придбаною часткою портфеля об'єкта інвестування (в основному, пакетами акцій, окремими акціями або ж іншими цінними паперами), що в міжнародній практиці зазвичай не перевищує 10% власного капіталу підприємства<sup>19</sup>.

<sup>16</sup>Самотосенкова О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. Ефективна економіка. №5. 2019. URL:[http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5\\_2019/48.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2019/48.pdf)

<sup>17</sup>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.

<sup>18</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.

<sup>19</sup>Гронтковська Г.Е., Ряба О.І., Венцурик А.М., Красновська О. І. Міжнародна економіка [текст]: навч.посіб. / За ред. Гронтковської. К.: «Центр учбової літератури», 2014. С.133. 384 с.

Для виявлення відмінностей між прямими іноземними інвестиціями та портфельними інвестиціями варто порівняти їх за такою ознакою як участь в міжнародному інвестиційному процесі (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

### Особливості економічної природи прямих і портфельних інвестицій

Ознака порівняння	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні іноземні інвестиції
1	2	3
Намір інвестора	Здійснення за кордоном підприємницької діяльності для отримання прибутку (доходу)	Перерозподіл фінансових активів у міжнародному масштабі. Використання різниці процентних ставок чи відмінностей в оподаткуванні
Мета інвестування	Одержання підприємницького прибутку і контролю над фірмою	Одержання дивідендів, що перевищували банківський відсоток
Об'єкт інвестування	Активи підприємства	Придбання лише цінних паперів
Наявність контролю над об'єктом	Передбачають отримання контролю над підприємством	Контроль відсутній
Тривалість здійснення	Мають довгостроковий характер	Часто є короткостроковими та спекулятивними
Рентабельність	Вища рентабельність призводить до помітного відтоку прибутків до країни базування	Невисока рентабельність
Ліквідність	Є менш ліквідними (через матеріально-речову структуру)	Є більш ліквідними (пояснюється високою ліквідністю цінних паперів)
Фактори виробництва, що перетинають кордон	Трансфер не лише грошових, а й матеріальних активів, методів управління та ведення бізнесу, технологій тощо	Фінансові вкладення у боргові зобов'язання або акції
Рівень поінформованості інвестора	Високий рівень поінформованості	Низький рівень поінформованості

## Продовження таблиці 7.2

1	2	3
Черговість надходження	У країнах з перехідною економікою виступають як підготовча база для портфельних інвестицій	Скеровуються в ті країни, які вже прийняли значні обсяги прямих іноземних інвестицій
Ступінь впливу на економіку країни-реципієнта	Безпосередній і довготривалий вплив на економіку країни-реципієнта, оскільки передбачають участь у діяльності господарських об'єктів, повне або часткове їх придбання	Вплив є значно меншим, іноді справляють навіть негативний дестабілізуючий вплив на економіку країни-реципієнта внаслідок свого короткострокового і часто спекулятивного характеру
Зміна місця країни у міжнародному поділі праці	Сприяють зміні місця країни у міжнародному поділі праці; впливають на національну економіку та зміну форм власності	Вплив незначний

Джерело: [36, 43]

Згідно дослідження Н. І. Обушної відмінності між прямими та портфельними інвестиціями на які часто звертають увагу (об'єкти інвестування, тривалість, рівень поінформованості інвестора, на сучасному етапі розвитку міжнародної економіки не є визначальними<sup>20</sup>. Н. І. Обушна зазначає важливу відмінність категорії «прямі іноземні інвестиції» від портфельних через формування не лише економічної, а й юридичної природи прямих іноземних інвестицій<sup>21</sup>.

<sup>20</sup>Обушна Н. І. Економічна сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація. Реформування економічної системи України в контексті світового співробітництва : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф. Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2011. Ч. 1. С. 326-329.

<sup>21</sup>Свідер О.П. Відмітні характеристики категорії «прямі іноземні інвестиції». Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 13. 2016. С.39-44.

Здійснюючи іноземні інвестиції, інвестори повинні враховувати економічні фактори, а також такі фактори ризику як політична нестабільність та валютний ризик. Однією з найризикованіших форм прямих іноземних інвестицій називають інвестиції «зеленого поля» (green-field investment). Багатонаціональні корпорації використовують такі інвестиції для створення нового дочірнього підприємства в іноземній країні, часто на ринках що розвиваються. Термін «зелене поле» використовується, оскільки материнська компанія будує філію з нуля (подібно фермеру, який готує поле для нової агрокультури). Недоліком такого виду інвестування є величезна сума грошей, яку можливо, доведеться витратити материнській компанії, щоб забезпечити діяльність дочірньої компанії. Так, наприклад: придбання землі, будівництво виробничих потужностей та навчання місцевої робочої сили. Також можуть бути й інші бар'єри такі як дотримання місцевих обмежень для іноземних підприємств, сплата необхідних податків та зборів за дозволи, а також вимог щодо використання компонентів вітчизняного виробництва<sup>22</sup>.

Під час прийняття рішення щодо здійснення тієї чи іншої міжнародної інвестиційної діяльності, кожний інвестор має віднайти пріоритетну сферу для здійснення інвестування. Країна, що приймає міжнародні інвестиції, має гарантувати іноземному інвестору, передусім, захист його інтересів і прав, що декларуються в законах про іноземні інвестиції та багатьох інших законодавчих та нормативних документах. Компанії що здійснюють іноземні інвестиції уважно вивчають систему інвестиційних пільг країн-реципієнтів, оскільки пільги є важливим елементом підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку<sup>23</sup>.

Тобто, для того щоб здійснювати ефективне функціонування системи міжнародного інвестування в країні-реципієнті необхідно створити умови для прозорого виконання як економічних і соціальних заходів, так і юридичних норм, що є невід'ємним складником інвестиційного законодавства держави, яка приймає капітал іноземних інвесторів.

<sup>22</sup>Green-Field Investment.URL:<https://www.investopedia.com/terms/g/greenfield.asp> (дата звернення 24.02.2021)

<sup>23</sup>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.

Найбільш популярними інструментами серед урядів, як у країнах базування, так і в країнах, що приймають інвестиції є:

- надання державних гарантій як країною базування, так і країною, що приймає інвестиції (країною-реципієнтом);
- страхування іноземних інвестицій, яке може здійснюватися державними та приватними агентствами;
- уникнення подвійного оподаткування прибутку підприємств із іноземними інвестиціями;
- адміністративна і дипломатична підтримка, іноземні інвестори є об'єктом державного нагляду з боку органів влади країни базування<sup>24</sup>.

Оскільки будь-яка міжнародна інвестиційна діяльність пов'язана із ризиком, то для розуміння усіх можливих складнощів та бар'єрів, із якими може зустрітися інвестор в майбутньому, необхідно розглянути переваги та недоліки міжнародної інвестиційної діяльності (рис. 7.3).

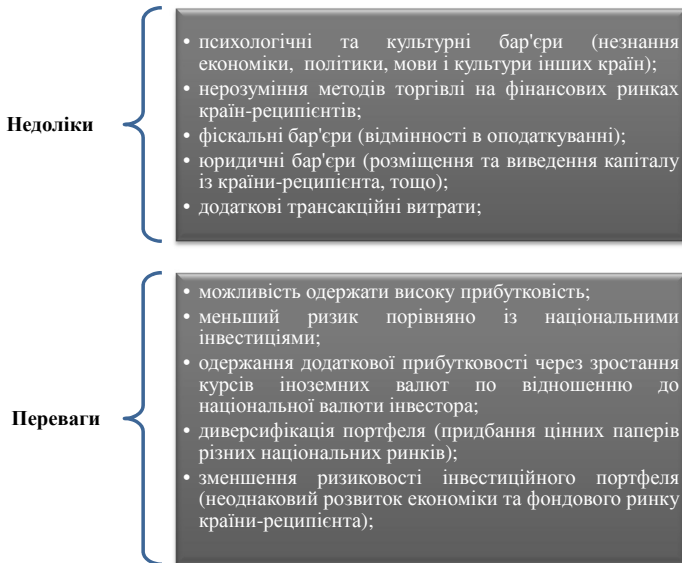
Важливими негативними аспектами у здійсненні міжнародної інвестиційної діяльності є психологічні та культурні бар'єри, що пов'язані із різним історичним підґрунтям кожної країни, шляхом становлення населення, а також індивідуальним розвитком політичної, економічної та соціальної системи всередині країни. Для подолання та/або уникнення цих недоліків інвестори звертаються до брокерів відповідних національних ринків.

При потребі щоб отримати важливу інформацію інвестори використовують міжнародні інформаційні платформи та газети («The Wall Street Journals», «Financial Times», «Reuters» та ін.), телевізійні агенції (CNN, NBS та ін), дослідження аналітиків провідних інвестиційних компаній або аналітичних бюро (Goldman Sachs) що можуть стосуватися країн, галузей, товарних ринків та конкретних компаній, а також здійснювати ціновий моніторинг строкових контрактів на міжнародних біржових майданчиках (New York Stock Exchange, CME Group

<sup>24</sup>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.



та ін.). Юридичні та фіскальні складнощі для іноземних інвесторів часто пов'язані із конфліктом національних юрисдикцій зокрема це зумовлено можливістю подвійного оподаткування та особливістю податкової системи.



**Рис. 7.3. Позитивні та негативні аспекти здійснення міжнародної інвестиційної діяльності для інвестора.**

Джерело: [25]

Здійснення міжнародної інвестиційної діяльності часто неможливе без додаткових трансакційних витрат, що загалом можуть бути дорожчими від здійснення національного інвестування (комісійні посередникам, оплата за оформлення угод, оплата керуючим портфелями міжнародних інвестицій), зокрема це зумовлено різницею валют, розбіжністю в системі обліку і звітності, а також можливою складністю структури розрахункової системи (витрати, пов'язані з оформленням

<sup>25</sup>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.

угод при міжнародних інвестиціях, можуть складати більше 0,1% вартості активів).

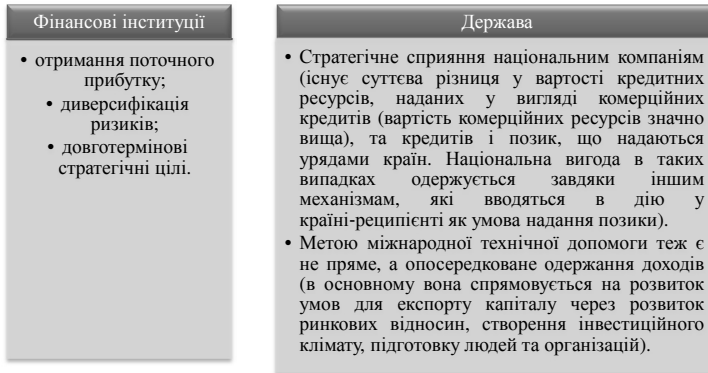
Якщо розглядати переваги від здійснення міжнародних інвестицій, незважаючи на вищезгадані бар'єри та складнощі, кількість та загальний обсяг операцій із здійснення міжнародних інвестицій має тенденцію до зростання. Це пов'язано із тим, що міжнародні інвестиції дають можливість одержувати більшу прибутковість і менший ризик у порівнянні з національними інвестиціями.

Фондові ринки в різних країнах розвиваються по-різному, проте мають тенденцію до зростання чи падіння вартості цінних паперів, адже на них виливають такі економічні і політичні фактори як: обсяг і динаміка грошової маси, зміни у процентних ставках, дефіцит чи профіцит бюджету, монетарна і фіскальна політика держави, тощо. Вище зазначене в свою чергу дозволяє отримати прибуток від здійснення портфельних інвестицій.

Про користь від здійснення міжнародної інвестиційної діяльності також свідчить той факт, що інвестор має можливість отримати додаткову прибутковість через зростання курсу іноземної валюти щодо національної валюти інвестора.

Формування інвестиційного портфеля за допомогою міжнародних інвестицій зменшує ризик для інвестора. Ця перевага формується за рахунок нерівномірності в розвитку економіки різних країн та падінням/зростанням національних фондових ринків. І тому, інвестор має можливість знизити ризики міжнародної інвестиційної діяльності через наповнення його акціями компаній із різних країн, таким чином здійснити диверсифікацію інвестиційного портфеля.

Для кращого розуміння переваг від здійснення міжнародних інвестицій варто розглянути мотивацію її учасників (рис. 7.4).



### Рис. 7.4. Мотивація учасників міжнародної інвестиційної діяльності

Джерело:[27]

Спільним для майже всіх учасників міжнародної інвестиційної діяльності є отримання доходу (прибутку), як для індивідуальних інвесторів так і для великих транснаціональних компаній та фінансових інституцій. З боку держави зацікавленість не виражається через отримання прямого прибутку, а через опосередкований вплив міжнародних інвестицій на збільшення державних доходів (покращення інвестиційного клімату, збільшення доходів від податків, підвищення міжнародних рейтингів держави та іміджу на світовій арені). Розглянемо детальніше позитивний ефект від залучення міжнародних інвестицій, як для країн-реципієнтів так і для країн-резидентів (країна, що направляє інвестиції до іншої країни). Найважливішим позитивним аспектом для країни-реципієнта є:

- активізація економічного зростання;
- приплив інших форм іноземного капіталу;
- залучення інноваційних технологій;
- прями іноземні інвестиції надають більше можливостей, аніж залучення міжнародного кредиту.

Для держави-реципієнта існує можливість залучати різні види іноземного капіталу. Так, Задоя А.О. наводить перелік іноземного капіталу відповідно до пріоритетності його залучення, а саме: 1) прямі іноземні інвестиції; 2) безповоротно надані кошти; 3) портфельні інвестиції; 4) міжнародний кредит<sup>26</sup>.

Вище було розглянуто позитивні та негативні аспекти здійснення міжнародної інвестиційної діяльності для інвестора (рис. 7.4), проте варто окремо висвітлити вплив міжнародних інвестицій на економіку країн-резидентів та країн-реципієнтів (табл. 7.3).

Як видно з таблиці 3, що для країни базування (країна-резидент) так і для приймаючої країни (країна-реципієнт) є достатньо позитивних і негативних факторів під час здійснення міжнародної інвестиційної діяльності. Рішення про здійснення міжнародної інвестиційної діяльності потрібно приймати з огляду на те, які завдання поставлені перед країною та який план її розвитку затверджено урядом.

Загалом, міжнародні інвестиції забезпечують фінансування, яке необхідне для побудови світових ланцюгів створення товарів та вартості, що охоплюють всю планету. В результаті, ці процеси значно полегшують торгівлю, дозволяючи переміщувати товари та послуги туди, де вони потрібні. Міжнародні інвестиції також сприяють зростанню вітчизняних економік, як безпосередньо, надаючи місцевим компаніям засоби для розширення на внутрішньому та зовнішньому ринках, так і опосередковано через вивчення світового досвіду та доступу до мереж із пошуку інвесторів.

---

<sup>26</sup>Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.

Таблиця 7.3

**Вплив міжнародних інвестицій на економіку  
країн-резидентів та країн-реципієнтів**

Країна-резидент (експортер інвестицій)		Країна-реципієнт (імпортер інвестицій)	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зростання доходів від інвестицій за рахунок перерозподілу капіталу всередині країни в більш прибуткові за кордоном</li> <li>• Збільшення експорту товарів, устаткування, технологій, що стимулює виробничий процес</li> <li>• Стимулювання інноваційного процесу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Високий ступінь ризику</li> <li>• Зниження темпів вітчизняного виробництва</li> <li>• Міграція робочої сили</li> <li>• Уповільнення темпів економічного зростання і розвитку країни</li> <li>• через переміщення капіталу за кордон</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стимулювання темпів зростання національної економіки</li> <li>• Надходження сучасних технологій, техніки, устаткування</li> <li>• Створення додаткових робочих місць</li> <li>• Посилення конкуренції всередині країни</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зменшення доходів від інвестицій, оскільки прибуток інвестора надходить до країни-резидента</li> <li>• Можливість надходження не нових технічних засобів, технологій</li> <li>• Небезпека демпінгу</li> <li>• Висока ціна кредиту</li> <li>• Оплата праці нижча від світового рівня</li> <li>• Банкрутство національних товаровиробників внаслідок недостатньої конкурентоспроможності</li> </ul>

Джерело: [27]

Міжнародні інвестиції включають потоки капіталу з однієї країни в іншу, надаючи іноземним інвесторам великі частки власності у компаніях та активах інших країн. За таких умов

іноземні суб'єкти відіграють активну роль в управлінні та створенні бізнес-стратегії як окремо взятого підприємства так і держави в цілому.

## 7.2 Прямі іноземні інвестиції та роль ТНК у міжнародному інвестуванні

Динамічний розвиток світового господарства можливий лише в тому випадку, якщо до цього процесу буде залучена якомога більша кількість держав. Як показує світова практика, окремі країни не можуть повною мірою розвивати свої економіки без допомоги іноземних інвесторів, прямі іноземні інвестиції яких є основним рушієм інновацій та важливим джерелом вирішення боргових, промислових та соціальних проблем приймаючих країн в постіндустріальну епоху. В умовах четвертої промислової революції, діджиталізації усіх економічних процесів, поглиблення інтернаціоналізації та глобалізації, які потребують ще більшого залучення капіталу, роль міжнародних інвестицій з кожним роком зростає.

Як уже зазначалось в параграфі 4.1. існує велика кількість визначень поняття «інвестиції», варто зауважити, що в науковій літературі також існує чимало визначень поняття «прямі іноземні інвестиції». Прямі іноземні інвестиції (ПІІ, *foreign direct investment*, FDI) можна трактувати як капіталовкладення, здійснені юридичною або фізичною особою однієї країни у бізнес-єдиницю, розташовану в іншій країні. Як правило, ПІІ мають місце, коли інвестор здійснює господарські операції закордоном або купує активи в іноземній компанії.

Загалом усі визначення цього поняття відомий фахівець з питань інвестицій М. Денисенко пропонує об'єднати у три основні групи: ПІІ як капітал, активи; ПІІ як наукова категорія; ПІІ як цінності (табл.7.4).

Таблиця 7.4

## Визначення поняття «прямі іноземні інвестиції» (ПІІ)

Автор	Визначення
1	2
Тракування ПІІ як активів	
С.Хаймер <sup>27</sup>	ПІІ – це термін, що описує операцію отримання за кордоном фізичних активів, за якої поточний контроль залишається у багатонаціональної корпорації в її країні базування, тобто ключовим елементом іноземних інвестицій є контроль
Дж.Даннінг <sup>28</sup>	Прямими іноземними інвестиціями є ті інвестиції, що здійснюються за межами країни базування, але всередині компанії-інвестора. Контроль за ресурсами, що переводяться, залишається в інвестора. Вони містять в собі активи та проміжні продукти, такі, як: капітал, технології, управлінські знання та навички, доступ до ринків, підприємницькі здібності тощо
В.Герзанич <sup>29</sup>	Прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу з метою придбання довгострокового економічного інтересу в країні-реципієнті капіталу, яке забезпечує контроль прямого іноземного інвестора над об'єктом розміщення капіталу.
О.Свідер <sup>30</sup>	Прямі іноземні інвестиції – це один із основних стратегічних бізнес-інструментів інвестиційної діяльності іноземного інвестора, використання якого набуває різноманітних форм довгострокового вкладення капіталу.
	Тракування ПІІ як наукової категорії
Визначення ОЕСР <sup>31</sup>	Прямі іноземні інвестиції – це категорія міжнародних інвестицій, здійснених резидентом в одній країні (прямим інвестором) з метою реалізації своїх довгострокових інтересів у підприємстві (реципієнті прямих інвестицій), яке є резидентом країни, відмінної від країни місцезнаходження прямого інвестора.

<sup>27</sup>Hymer, S.H. (1976). The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge: M. 1. F. Press. 253 p.

<sup>28</sup>Dunning, J.H. (1993). Enterprises and the Global Economy. Wesley Publishing Company. Chapter 3. 687 p.

<sup>29</sup>Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. Ефективна економіка. 2014. №4. С. 43–48.

<sup>30</sup>Свідер О.П. Оцінка прямого іноземного інвестування промислових підприємств: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2015. 249 с.

<sup>31</sup>Glossary of Foreign Direct Investments Terms and Definitions. URL: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentfordevelopment/2487495.pdf>.

## Продовження табл. 7.4

1	2
О.Гаврилюк <sup>32</sup>	Іноземні інвестиції належать до об'єктивних економічних категорій, що відображають поглиблення інтернаціоналізації господарського життя. В основі іноземного інвестування перебуває сукупність відносин між економічними суб'єктами, розташованих по обидва боки кордону, з приводу реалізації економічних інтересів, які пов'язують їх та окремі національні господарства.
	Трактування ПІІ як цінностей
І.Сазонець, В. Федорова <sup>33</sup>	Іноземні інвестиції – це всі види цінностей, які вносяться іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності на території даної держави.
Закон України «Про режим іноземного інвестування» <sup>34</sup>	Іноземні інвестиції є цінностями, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Джерело: побудовано за<sup>35</sup>

При цьому прямі іноземні інвестиції – це не лише первинні капіталовкладення, але й реінвестування отриманого прибутку, а також внутрішньо-корпоративний перерозподіл капіталу ТНК. Для розуміння ролі ТНК у прямому іноземному інвестуванні важливо розрізняти країну базування та приймаючу країну ТНК. Країна базування – це країна, у якій розміщена материнська компанія транснаціональної корпорації. Приймаюча країна (країна-реципієнт ПІІ) – це та країна, у якій ТНК має філії, асоційовані компанії чи інші відокремлені підрозділи, засновані на основі прямих інвестицій.

У міжнародній практиці прямого інвестування розрізняють так звані *greenfield* та *brownfield* інвестиції. *Greenfield*

<sup>32</sup>Гаврилюк О.В. Пряме іноземне інвестування у світогосподарських процесах: Автореф. дис. докт. екон. наук: 08.01.01. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. К., 1999. 31 с.

<sup>33</sup>Сазонець І.Л., Федорова В.А. Інвестування: міжнародний аспект. К.: ЦУЛ, 2007. 272 с.

<sup>34</sup>Закон України «Про режим іноземного інвестування». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text0>

<sup>35</sup>Денисенко М.П. Іноземне інвестування економіки України. Актуальні проблеми економіки. 2016. №7 (181). С. 70-77. (71-73)



investment (стратегія будівництва нових підприємств) – це інвестиції у створення нових активів. Іншими словами, це створення нових підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам (або ж нових філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб). Цей термін означає, що будівництво нового об'єкта відбуватиметься на «зеленому полі», тобто з нуля, за власною унікальною технологією та під чітким контролем з боку інвестора. Інвестиції такого типу зазвичай передбачають набагато вищі затрати та ризики. Зважаючи на це, вони суттєво залежать від політичної та економічної стабільності у приймаючій країні в довгостроковій перспективі. Тому компанії, які планують вкладати greenfield інвестиції за кордоном, повинні здійснити ґрунтовний аналіз зарубіжного ринку, щоб визначити доцільність та економічну ефективність таких інвестицій, а також спрогнозувати майбутні зміни зовнішнього бізнес-середовища.

Так, Brownfield інвестиції (стратегія придбання діючих підприємств) – це інвестиції в уже існуючі активи, які передбачають придбання існуючого підприємства або ж частки в його статутному капіталі, яка дозволить брати безпосередню участь в управлінні ним (в Україні така частка становить не менше 10% статутного капіталу, або «значний пакет акцій»). На практиці brownfield інвестиції здійснюються за допомогою транскордонних злиттів і поглинань (mergers & acquisitions, M&A). Інвестиції такого типу доцільні в тому випадку, коли придбання вже існуючого об'єкту є вигіднішим з економічної точки зору, ніж будівництво підприємства «з нуля». Часто це відбувається, коли вартість активів компанії-цілі на ринку приймаючої країни перевищує її ринкову вартість. Недоліком brownfield інвестицій може бути те, що придбане підприємство вимагає додаткових капіталовкладень для модернізації та організаційних змін.

Переваги та недоліки кожної з описаних форм прямих іноземних інвестицій наведені в табл. 7.5.

Таблиця 7.5

### Переваги та недоліки стратегій greenfield та brownfield інвестицій

	Переваги	Недоліки
Greenfield інвестиції	<p>Економія за рахунок ефекту масштабу ТНК (у постачанні, виробництві, збуті, фінансах, R&amp;D тощо);</p> <p>Чітке втілення власної довгострокової стратегії;</p> <p>Можливість самостійного вибору найкращого постачальника;</p> <p>Можливість налагодження співпраці з органами влади з самого початку діяльності;</p> <p>Повний контроль над всіма аспектами бізнесу та брендом</p>	<p>Висока вартість створення нового підприємства;</p> <p>Високий рівень конкуренції на приймаючому ринку;</p> <p>Довготривалий процес входження на новий ринок;</p> <p>Високі та затратні бар'єри входу на ринок;</p> <p>Несприятлива політика уряду щодо ПІІ у короткостроковому періоді</p>
Brownfield інвестиції	<p>Швидкий доступ до приймаючого ринку;</p> <p>Наявність підготовлених кваліфікованих працівників;</p> <p>Наявність ліцензій та інших дозвільних документів;</p> <p>Миттєве отримання інформації про постачальників, клієнтську базу та технології;</p> <p>Миттєве отримання «бренду»</p> <p>Розширення знань та досвіду на місцевому ринку</p>	<p>Необхідність модернізації;</p> <p>Можливість придбання існуючих прихованих проблеми разом з купівлею компанії;</p> <p>Некваліфіковані працівники компанії;</p> <p>Можливе використання застарілих технологій;</p> <p>Невідповідність постачальників вимогам ТНК;</p> <p>Висока вартість придбання;</p> <p>Змішування корпоративних культур; Необхідність навчання місцевого керівництва;</p> <p>Приховані податкові та правові проблеми</p>

Джерело: складено за<sup>36</sup>

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестори мають право здійснювати капіталовкладення у наступних формах:

- створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам, філій чи інших відокремлених підрозділів;

<sup>36</sup>Федорчак О. Сучасні форми іноземних інвестицій як об'єкти державного регулювання. Ефективність державного управління. 2016. Вип.4. Ч.1. С.177.

• часткова участь іноземних інвесторів у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними чи фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств України;

• купівля вже діючих підприємств;

• придбання нерухомого та рухомого майна (земельних ділянок, будівель, споруд, транспортних засобів та інших об'єктів власності) шляхом прямого одержання майна або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

• придбання прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

• в інших формах, які не заборонені законодавством України<sup>37</sup>.

Рушійною силою прямого іноземного інвестування є інвестиційні інтереси учасників цього процесу. До них належать, з одного боку, країни-реципієнти ПІІ та окремі підприємства, в які інвестується капітал, а з іншого боку – країни-інвестори та материнські компанії ТНК. Важливо зауважити, що для кожної операції з переміщення капіталу мають збігтися інтереси обох сторін – як інвестора, так і приймаючої сторони.

Серед основних чинників, що заохочують інвесторів вкладати прямі іноземні інвестиції в зарубіжні країни, можна виокремити наступні:

• можливість отримання прибутку та його максимізація.

При цьому очікуваний прибуток має перевищувати альтернативний прибуток в інший об'єкт чи країну;

• забезпечення доступу до природних ресурсів у приймаючій країні, що часто передбачає створення потужностей із видобутку сировини та її первинної переробки на зарубіжному ринку;

• забезпечення доступу до трудових ресурсів у країнах з нижчим рівнем оплати праці, що дозволить скоротити виробничі витрати;

<sup>37</sup> Закон України «Про режим іноземного інвестування». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Textio>.

- можливість наблизити виробництво товарів чи послуг до споживачів, що дає змогу вирішити проблеми з транспортуванням, спростити маркетингову діяльність, мінімізувати митні платежі, подолати бар'єри проникнення на ринок, збільшити частку ринку;

- для більшості видів послуг (таких, як фінансові, ділові, телекомунікаційні та ін.) це єдина можливість надавати їх на зарубіжних ринках, оскільки вони мають нематеріальну природу та не можуть фізично перетинати кордони (надання послуг способом комерційної присутності виробника в країні споживача);

- зміцнення конкурентних позицій за рахунок створення додаткових переваг від економії на масштабі та концентрації виробничих ресурсів;

- мінімізація інвестиційних ризиків за умови прямого інвестування у країни з високим рівнем соціально-економічної та політико-правової стабільності;

- можливість продовження життєвого циклу технологій за умови інвестування у країни з нижчим рівнем технологічного розвитку;

- отримання низки пільг та інших заохочень з боку урядів приймаючих країн (податкові, кредитні, орендні) для стимулювання прямих інвестицій в їх економіку.

Реципієнти прямих іноземних інвестицій залучають капіталовкладення з дещо інших причин, хоча основна з них – отримання прибутку – теж залишається домінуючою. Отже, основними чинниками залучення ПІІ для приймаючої сторони є наступні:

- можливість отримання прибутку, приплив капіталу з метою покращення фінансового стану підприємства;

- поживлення виробництва, його технологічна модернізація, оновлення обладнання, залучення передових технологій та підвищення ефективності господарської діяльності загалом;

- удосконалення менеджменту та маркетингу на підприємстві. Оптимізація маркетингової стратегії завдяки використанню бренду інвестора, його збутової мережі та каналів маркетингових комунікацій. Залучення до управління кваліфікованих менеджерів з материнської компанії;

- збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових ресурсів (капіталу, сировинних, інформаційних і трудових ресурсів);

- створення нових робочих місць або збереження існуючих.

Ключовими перевагами отримання ПІІ для приймаючої країни є покращення макроекономічних показників та умов формування платіжного балансу, вирішення проблем із безробіттям, додатковий приплив податкових та інших надходжень до державного та місцевих бюджетів, підвищення рівня технологічного розвитку промисловості та сфери послуг тощо.

Основні причини здійснення прямих іноземних інвестицій пояснюють теорії (парадигми) ПІІ, еволюція яких, починаючи з 1960-х років ХХ ст. систематизована в табл. 7.6. Наведені теорії розглядали прямі іноземні інвестиції з різних сторін – з точки зору недосконалості ринку та стратегічної поведінки компанії на ньому (С.Хаймер, Ч.Кіндлбергер), з точки зору життєвого циклу товару і технологій (Р.Вернон), з позицій трансакційних витрат компанії (Р.Коуз, Р.Кейвс, П.Бакклі, М.Кассой), макроекономічного підходу на основі порівняльних переваг країни (К.Коджіма, Т.Озава), з точки зору переваг власності, переваг розміщення та переваг інтерналізації (Дж. Даннінг), з точки зору конкурентних переваг країн (М.Портер).

Таблиця 7.6

## Еволюція теорій прямих іноземних інвестицій

Теорія	Автори	Період	Сутність теорії	Причини здійснення ПІІ
1	2	3	4	5
Ринкової недосконалості / Ринкової влади / Монополістичних переваг	С. Хаймер Ч.Кіндл-бергер	1960 1969	Фокус на стратегічній поведінці підприємств та структурі ринку. Пояснення рішення компанії інвестувати за кордон як стратегія капіталізувати свої переваги над конкурентами в зарубіжній країні.	Недосконалість ринку; Використання та збереження специфічних або монополістичних переваг підприємства, небажання передавати їх за допомогою ліцензій у зв'язку із загрозою втрати переваг
Циклу міжнародного виробництва товару	Р.Вернон	1966	Фокус на ПІІ та зовнішній торгівлі, впливі життєвого циклу товарів і технологій на розвиток міжнародного бізнесу	Еволюція товару і технологій його виробництва; Мотив продовження життєвого циклу товару з метою збуту та подальшого зростання
Теорія трансакційних витрат / Інтерналізації	Р.Коуз Р.Кейвс П.Бакклі М.Кассон	1937 1971 1976 1985	Встановлення зв'язку між ПІІ компанії та її внутрішньою організацією з метою формування внутрішнього ринку таким чином, щоб зменшити витрати всередині компанії.	Скорочення трансакційних витрат; Розвиток та повне використання специфічних переваг компанії за рахунок вертикальної інтеграції, що передбачає нові операції та види діяльності, які раніше здійснювались посередниками, а тепер – в рамках однієї ТНК.
Макроекономічна теорія ПІІ	К. Коджіма Т. Озава	1970- 80-ті рр. XX ст.	Дослідження потоків ПІІ в контексті порівняльних переваг. Вплив торгівельно-орієнтованих і антиторгівельно-орієнтованих інвестицій.	Порівняльні переваги країни; ПІІ мають здійснюватися за принципом «доповнення порівняльних переваг», лише тоді вони матимуть позитивний ефект

## Продовження табл. 7.6

1	2	3	4	5
Еклектична парадигма	Дж. Даннінг	1970- 80-ті рр.	Розширення теорії інтерналізації. Дослідження трьох категорій - переваг власності (O-ownership), переваг розміщення (L-location), переваг інтерналізації (I – internalization) в процесі здійснення ПІІ	OLI-переваги; Використання та посилення переваг власності, переваг розміщення та переваг інтерналізації.
«Діамантова» теорія	М.Портер	1980-90-ті рр.	Фокус на взаємодії між стратегіями ТНК і конкурентними перевагами країн-реципієнтів	Факторні умови; Умови попиту; Споріднені та підтримуючі галузі; Стратегія фірми, її структура та конкуренти; Роль випадку (різкі зміни на світових ринках); Вплив урядового регулювання

Джерело: складено за<sup>38</sup>

Одним із визначальних факторів у прийнятті рішень щодо здійснення прямих іноземних інвестицій потенційними інвесторами є оцінка інвестиційної привабливості країни. Інвестиційна привабливість країни – це сукупність економічних, політичних, правових, соціальних, екологічних та інших чинників, що визначають ступінь ризику прямих іноземних інвестицій у приймаючій країні та можливість їхнього ефективного використання. Іншими словами, це сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які характеризують привабливість економіки певної держави для вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

<sup>38</sup>Бирка М.І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення. Вісник Національного Авіаційного Університету. URL: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/4701/4818>;

Porter M. The Competitive Advantage of Nations. N/Y.: The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. 1990. 895 p.

Оцінка інвестиційної привабливості здійснюється в кілька етапів: 1) оцінка інвестиційного клімату країни; 2) аналіз пріоритетних галузей економіки для здійснення ПІІ; 3) оцінка інвестиційної привабливості регіону; 4) аналіз фінансового потенціалу підприємства, що в свою чергу впливає на інвестиційну привабливість галузей, регіону та держави загалом<sup>39</sup>.

У міжнародній практиці існує багато методик оцінювання інвестиційної привабливості країни для ПІІ. Серед них найпопулярнішими є рейтинги Business Environment Risk Intelligence (BERI), Doing Business, Euromoney, Institutional Investor, Investor Climate Survey від Світового Банку, Moody's Investor Service, the Global Competitiveness Index та інші. Більшість із них виділяють такі групи факторів інвестиційної привабливості, як політико-правові, економічні та соціально-культурні, зокрема: розвиток та економічне зростання, політико-економічні фактори, фінансово-кредитні можливості країни, можливості та перспективи ведення бізнесу, трудові та соціальні перспективи (освіта і професійна підготовка, продуктивність праці, охорона здоров'я, рівень оплати праці), ринкова оцінка діяльності підприємства, інфраструктура та будівництво, нормативно-правове регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, рівень корупції, криміногенна ситуація, прозорість та відкритість інформації, тіньова економіка тощо.

Одним із найпоширеніших та найзручніших для прийняття рішень щодо ПІІ рейтингом інвестиційної привабливості є щорічний рейтинг Doing Business, запропонований групою Світового Банку<sup>40</sup>. Дана методика дає змогу оцінити можливості заснування, здійснення та закриття бізнесу у 190 країнах світу та базується на опитуванні понад 48 тисяч експертів з представлених країн. Рейтинг пов'язаний перш за

<sup>39</sup>Рзаєв Г.І., Вакулова В.О. Методики оцінки інвестиційної привабливості на рівні країни та перспективи їх використання в економічному аналізі. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. №3. Том 1. С.137-143.

<sup>40</sup>Doing Business. The World Bank, 2021. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>.



все із регулюванням ведення бізнесу та охоплює 12 різних сфер (груп індикаторів): започаткування бізнесу (створення підприємств); отримання дозволів на будівництво; доступ до електроенергії (підключення до системи енергопостачання); реєстрація власності; отримання кредитів; захист міноритарних інвесторів; оподаткування; зовнішня торгівля; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблеми неплатоспроможності; найм працівників; укладення договорів з урядом (державні закупівлі). Основні показники, що розраховуються для кожної з цих сфер, наведені в табл. 7.7.

Згідно з рейтингом Doing Business 2020, першу десятку країн за легкістю ведення бізнесу та, відповідно, привабливістю для ПІІ посіли такі країни, як Нова Зеландія, Сінгапур, Гонконг (Китай), Данія, Південна Корея, США, Грузія, Сполучене Королівство, Норвегія та Швеція. Найменш привабливим для інвесторів стало Сомалі – на 190 позиції у рейтингу. У 2020 році Україна піднялась з 71 на 64 місце завдяки позитивним змінам за такими показниками, як отримання дозволів на будівництво, підключення до електромереж, реєстрація власності, захист міноритарних інвесторів та міжнародна торгівля. Водночас, погіршились її показники у сфері реєстрації бізнесу, забезпечення виконання контрактів, оподаткування та вирішення питань неплатоспроможності<sup>41</sup>.

Прямі іноземні інвестиції є основним інструментом транснаціоналізації світового господарства, яка супроводжує сучасний етап його розвитку. Існуючі в економічній літературі трактування поняття «транснаціоналізації світової економіки» можна об'єднати у кілька груп:

- транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК;

---

<sup>41</sup>Doing Business-2020. Завдяки чому Україна піднялась в рейтингу на 64 сходинку. Економічна правда. 24 жовтня 2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/24/652929>.

Таблиця 7.7

## Методика розрахунку рейтингу Doing Business

№ з/п	Етапи інвестування	Група індикаторів	Показники
1	Відкриття бізнесу	Реєстрація бізнесу	Процедури, час, вартість та мінімальний внесений капітал для створення підприємства
		Найм працівників	Гнучкість у регулюванні зайнятості
2	Вибір місця розташування	Отримання дозволів на будівництво	Процедури, час та витрати на виконання всіх формальностей щодо будівництва складу, впровадження механізмів контролю якості та безпеки в дозвільній системі будівництва
		Підключення до системи енергопостачання	Процедури, час та вартість підключення до електричної мережі; надійність електропостачання та прозорість тарифів
		Реєстрація власності	Процедури, час та витрати на передачу майна та якість системи землеустрою
3	Отримання фінансування	Отримання кредитів	Законодавство про заставу рухомого майна та систему кредитної інформації
		Захист меншоритарних інвесторів	Права меншоритарних акціонерів в операціях із пов'язаними сторонами та в корпоративному управлінні
4	Поточні операції	Оподаткування	Платежі, час та загальні ставки податків та внесків, щоб фірма відповідала всім податковим нормам, а також процеси після подання заявки
		Зовнішня торгівля	Час і витрати на експорт готової продукції та на імпорт комплектуючих
		Договори з урядом (державні закупівлі)	Процедури та час для участі й виграву тендеру на державні закупівлі та відповідна нормативна база
5	Ведення бізнесу у безпечному правовому середовищі	Забезпечення виконання контрактів	Час та витрати на вирішення комерційного спору та якість судових процесів
		Вирішення проблеми неплатоспроможності	Час, витрати, результат та ставка відшкодування за кредитами, надійність законодавчої бази щодо банкрутства

• транснаціоналізація – це процес міжнародного об'єднання економічних потенціалів комерційних структур як за допомогою придбання власності, так і неакціонерним шляхом, з метою підвищення ефективності та прибутковості, поліпшення конкурентних умов підприємницької діяльності;

• транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації економіки, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу;

• транснаціоналізація – це єдина й найважливіша форма загального процесу інтернаціоналізації господарства, результатом якої є розвиток міжнародного виробництва в межах ТНК, яке охоплює виробництво на підприємствах материнської компанії та її зарубіжних філій тих видів продукції, які беруть участь у міжнародному внутріфірмовому кооперуванні;

• транснаціоналізація – це процес, нерозривно пов'язаний із розширенням масштабів діяльності ТНК, із перетворенням ТНК на реальних суб'єктів міжнародних ринкових відносин<sup>42</sup>.

Звідси випливає, що транснаціоналізація є однією із форм інтернаціоналізації економіки і водночас складовою загального процесу глобалізації. Тому транснаціоналізацію можна трактувати як процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК, що супроводжується створенням транснаціонального капіталу з метою його ефективнішого використання<sup>43</sup>.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – це велике об'єднання, що використовує у своїй господарській діяльності міжнародний підхід і передбачає формування та розвиток міжнародного виробничого, торгового і фінансового комплексу з єдиним центром прийняття рішень у країні базування і з філіями, представництвами та дочірніми компаніями в інших країнах. Для глибшого розуміння сутності цих корпорацій

<sup>42</sup>Сохацька О.М., Мельник Ю.В. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. С.33;

Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія. К.: Кондор, 2004. С.7;

Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. К.: КНЕУ, 2003. С.431.

<sup>43</sup>Сохацька О.М., Мельник Ю.В. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки: Монографія. Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. С.33.

дане визначення доцільно доповнити критеріями належності компанії до ТНК, розробленими Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Згідно з її визначенням, ТНК – це компанія, яка:

- має материнську компанію та зарубіжні підрозділи не менш, ніж у двох країнах світу;

- здійснює контроль над активами своїх зарубіжних підрозділів. При цьому частка материнської компанії в акціонерному капіталі підрозділу становить не менше 10% (у деяких країнах вона може бути набагато вищою, наприклад, у Великій Британії це 20% і більше).

Важливим інструментом дослідження ролі ТНК у прямому іноземному інвестуванні є Індекс транснаціоналізації, розроблений ЮНКТАД у 1995 році. Індекс транснаціоналізації (transnationality index, TNI) – це індекс, що відображає рівень транснаціональності тієї чи іншої компанії, тобто масштабів і ступеня її зарубіжної активності, та базується на трьох основних показниках: обсязі активів, обсязі продажів та чисельності працівників ТНК (7.1).

$$TNI = \frac{1}{3} \times \left( \frac{FA}{A} + \frac{FS}{S} + \frac{FE}{E} \right) \times 100\%, \quad (7.1)$$

де  $FA$  – обсяг зарубіжних активів ТНК;

$A$  – загальний обсяг активів ТНК;

$FS$  – обсяг продажів зарубіжними філіями ТНК;

$S$  – загальний обсяг продажів ТНК;

$FE$  – чисельність зарубіжних працівників ТНК;

$E$  – загальна чисельність працівників ТНК.

Середній індекс транснаціоналізації серед топ-100 найбільших багатонаціональних корпорацій світу склав у 2019 році 65%. Причому найбільшим він був серед корпорацій харчової (83%) та легкої промисловості (78%)<sup>44</sup>. У п'ятірку найбільших ТНК світу за обсягом зарубіжних активів увійшли

---

<sup>44</sup>World Investment Report 2020. UNCTAD. United Nations Publications, 2020. 268 p. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf).

Royal Dutch Shell plc з головним офісом у Нідерландах (376,42 млрд. дол. зарубіжних активів), Toyota Motor Corporation, Японія (307,54 млрд. дол.), BP plc, Велика Британія (259,86 млрд. дол.), Softbank Group Corp із головним офісом у Японії (253,16 млрд. дол.) і французька Total SA (249,68 млрд. дол.).

Обсяги прямих іноземних інвестицій в ту чи іншу країну або регіон оцінюються за такими основними показниками, як приплив ПІІ (FDI inflows), вивіз ПІІ (FDI outflows), обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій всередині країни та накопичених нею закордоном (FDI stock, inward and outward).

Одним із основних показників стану іноземного інвестування у певній країні є обсяг припливу прямих іноземних інвестицій у її економіку. Приплив ПІІ відображає вартість ПІІ, вкладених у певну країну чи регіон інвесторамі-нерезидентами цієї країни. Зворотним до припливу ПІІ є показник, що вказує на обсяги прямих іноземних інвестицій певної країни (чи регіону), здійснених в інші країни інвесторамі-резидентами цієї країни (вивіз ПІІ). Обсяги накопичених ПІІ вимірюють загальний рівень прямих іноземних інвестицій у певний момент часу, як правило, наприкінці кварталу або року. Зовнішні накопичені ПІІ – це вартість власного капіталу резидентів та чистих позик підприємствам закордоном. Внутрішні накопичені ПІІ – це вартість власного капіталу іноземних інвесторів та чистих позик підприємствам-резидентам певної країни. Запаси ПІІ вимірюються в доларах США та як частка від ВВП<sup>45</sup>. Таким чином ПІІ створюють стабільні та довготривалі зв'язки між економіками країн світу. Детальна статистична інформація щодо потоків ПІІ та обсягів накопичених ПІІ у світовій економіці міститься у звіті про світові інвестиції World Investment Report, який щороку публікується ЮНКТАД.

У 2020 році загальні обсяги прямих іноземних інвестицій у світі скоротились на 42%, з 1489 млрд. дол. до 859 млрд. дол. США. Обсяги припливу ПІІ востаннє були на такому ж низькому

<sup>45</sup>FDI Stocks. OECD Data, 2021. URL: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm#indicator-chart>.

рівні ще у 1990-х роках та є на 30% нижчими від обсягів припливу ПІІ у 2008-2009 рр., після останньої фінансової кризи. Таке скорочення міжнародних інвестиційних потоків зумовлене впливом глобальної пандемії COVID-19, оскільки інвестори стали більш обережними при вкладення коштів у зарубіжні активи в умовах тривалої невизначеності. Найбільшого скорочення потоки ПІІ зазнали у розвинутих країнах світу – на 69%, в той час як у країнах, що розвиваються, їх обсяги впали на 12% порівняно з 2019 роком<sup>46</sup>.

Приплив ПІІ в Україну у 2020 р. скоротився на 115% (на 6728 млн. дол.) порівняно із 2019 роком. За даними Національного банку України, найбільшим іноземним інвестором в економіку нашої країни залишається Кіпр, компанії якого інвестували в Україну станом на кінець 2020 року 14,958 млрд. дол. Окрім Кіпру, найбільшими інвесторами за обсягом ПІІ є Нідерланди (10,005 млрд. дол.) і Велика Британія (2,953 млрд. дол.). Загалом накопичені ПІІ в економіку нашої країни склали 48,935 млрд. дол., з них дві треті припадає на країни Європейського Союзу (34,979 млрд. дол.)<sup>47</sup>, частка яких суттєво зросла після приєднання України до Асоціації з ЄС.

## 7.3 Міжнародні портфельні інвестиції та світовий фондовий ринок

У параграфі 7.1 зазначено важливість міжнародних портфельних інвестицій та їх переваги. З огляду на різноманітність іноземних цінних паперів інвестори мають великий вибір

<sup>46</sup>Сохацька О.М., Мельник Ю.В. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. С.33;

Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія. К.: Кондор, 2004. С.7;

Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. К.: КНЕУ, 2003. С.431.

<sup>47</sup>Названо найбільших інвесторів України. AgroPolit.com, 3 квітня 2021 р. URL: <https://agropolit.com/news/20191-nazvano-naybilshih-investoriv-ukrayini>.

перспективних та високоприбуткових майданчиків для прирощення власного капіталу, захисту від валютного ризику, використання переваг сегментації ринку у глобальному масштабі. У міжнародному контексті портфельні інвестиції завжди були ризиковими, адже піддаються валютному, політичному та фіскальному ризику, а також інституційним обмеженням та бар'єрам. Сьогодні ж ці обмеження поступово мінімізуються завдяки сучасним інноваційним технологіям, розвитку міжнародних фондових ринків та глобалізаційним чинникам розвитку економіки.

Існує велика кількість способів за допомогою яких можна зберігати багатство, починаючи від володіння нерухомістю і закінчуючи золотими монетами, ф'ючерсами, акціями, облігаціями, ощадними рахунками та цінними паперами. Саме тому, кожен інвестор може раціонально розподіляти своє багатство між різними інвестиційними альтернативами. Для прикладу, в таблиці 7.8 наведено співвідношення прямих та портфельних інвестицій в Україну протягом 2013-2021 років.

Так, інвестори в більшій мірі надавали перевагу прямим інвестиціям, але з часом ситуація дещо змінилась. У 2014-2015 рр. спостерігалось зменшення обсягів як прямих, так і портфельних інвестицій. Як правило, портфельні інвестиції швидше реагують на кризові явище в економіці будь-якої країни, аніж прямі, проте в Україні ситуація була відмінною і прямі інвестиції скорочувались швидшими темпами. Це сприяло тому, що протягом 2019-2020 рр. прямі інвестиції були більшими лише у 1,35 рази, аніж портфельні, що є найкращим показником за аналізований період.

Основу портфельних інвестицій складають акції (пайові цінні папери) та облігації (боргові цінні папери). Також часто інвестори вкладають кошти у деривативи (похідні фінансові інструменти) до яких відносяться форвардні контракти, біржові ф'ючерсні контракти та опціонні біржові контракти.

Таблиця 7.8

**Співвідношення прямих та портфельних  
інвестицій в економіку України (млн дол. США)**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Прямі інвестиції в Україну	67 204	50 218	47 694	45 668	45 862	44 805	52 189	50 762	53 072
Портфельні інвестиції в Україну	35 956	32 021	28 758	28 778	30 569	32 674	38 575	37 500	37 599
Відношення прямих інвестицій до портфельних	1,87	1,57	1,66	1,59	1,44	1,38	1,35	1,35	1,41

\*Дані станом на 31.03.2021

Джерело: сформовано за даними<sup>48, 49</sup>

Цінні папери можна класифікувати за численними ознаками: матеріальною формою, економічним статусом, економічною природою, національною приналежністю, формою власності, а також за типом права, що реалізується (рис. 7.5).

Сьогодні інвестування напряму пов'язують із формуванням «інвестиційного портфеля», тобто інвестори обирають для інвестування кілька фінансових інструментів, для того аби отримати певну сукупність. Таким чином, цілеспрямоване залучення фінансових інструментів і є процесом формування інвестиційного портфеля.

Міжнародні портфельні інвестиції збільшують ліквідність світового фінансового ринку, залучають до інвестування дрібних інвесторів та сприяють розподілу ризиків<sup>50</sup>.

<sup>48</sup>Задоя А.О. Портфельні інвестиції в Україну: шанси чи загрози? Академічний огляд. 2019. № 2 (51) с. 81-90. URL: <http://ir.duan.edu.ua/bitstream/123456789/2164/1/%D0%B7%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D1%8F%D0%90%D0%9E.pdf>

<sup>49</sup>Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>

<sup>50</sup>Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 122с.



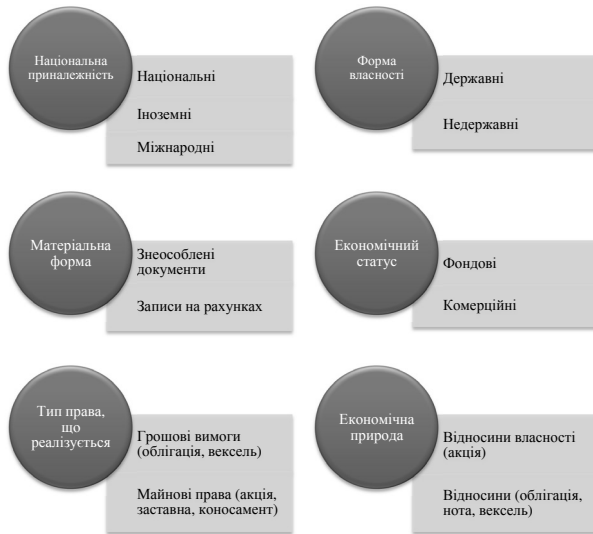


Рисунок 7.5. Класифікація цінних паперів

Таблиця 7.9

## Інвестиційна характеристика акції та облігації

Інвестиційна характеристика	Акція	Облігація
Взаємовідносини власника та емітента	Відносини власності	Боргові зобов'язання
Участь в управлінні	Так	Ні
Форма доходу	Дивіденди	Відсотки
Джерело виплат	Чистий прибуток	Затрати емітента
Порядок виплат	Після оподаткування	До оподаткування
Характер виплат	Нефіксований, без попередньо визначених термінів	Фіксований, у попередньо визначені терміни
Відображення в балансі	Власний капітал	Пасиви

Джерело: [27]

Інвестиційний портфель – це цілеспрямовано сформована сукупність фінансових інструментів, призначених для здійснення фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики. Це визначення є доречним, оскільки на переважній більшості підприємств єдиним видом фінансових інструментів інвестування є цінні папери, для таких підприємств поняття «інвестиційний портфель» ототожнюється з поняттям «фондовий портфель» (чи «портфель цінних паперів») <sup>51</sup>.

Основними цілями формування інвестиційного портфеля згідно твердження С. Безродної та Н. Миськової є:

1. Забезпечення високого рівня формування інвестиційного доходу в поточному періоді. Забезпечення високих темпів росту доходу дозволить підтримати постійну платоспроможність підприємства, особливо якщо при здійсненні інвестиційної діяльності використовуються позикові засоби;

2. Забезпечення високих темпів росту капіталу дозволить, забезпечить ефективну діяльність підприємства в довгостроковій перспективі;

3. Забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків. Окремі інвестиційні проекти, що особливо забезпечують високі темпи росту доходу, можуть мати високий рівень ризиків. Однак у рамках інвестиційного портфеля в цілому цей рівень повинний мінімізуватися в розрізі окремих напрямків інвестиційної діяльності. У процесі мінімізації загального рівня ризиків по інвестиційному портфелі основна увага повинна бути приділена мінімізації ризику втрати капіталу, а лише потім мінімізації ризику втрати доходів» Крім того, ризик по інвестиційному портфелі повинний бути контрольованим;

4. Забезпечення достатньої ліквідності інвестиційного портфеля. Рівень ліквідності інвестиційного портфеля не слід плутати з поняттям ліквідності активів діючих підприємств. Ліквідність інвестиційного портфеля означає, що визначена

<sup>51</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.

частина портфеля інвестицій повинна носити високо ліквідний характер. Найчастіше - це інвестиції у високо ліквідні цінні папери. Ліквідність інвестиційного портфеля забезпечує можливість швидкого реінвестування засобів у більш вигідні проекти;

5. Забезпечення максимального ефекту «податкового щита» у процесі фінансового інвестування<sup>52</sup>.

Перераховані конкретні цілі формування інвестиційного портфеля в значній мірі є альтернативними. Так, альтернативність цілей формування інвестиційного портфеля визначає розходження політики фінансового інвестування підприємства, що у свою чергу визначає конкретний тип інвестиційного портфеля. Існують сучасні підходи до типізації інвестиційних портфелів підприємства, конкретних форм, що забезпечують реалізацію, його політики фінансового інвестування. Така типізація проводиться за наступними основними ознаками (рис. 7.6).

Найбільш популярною типізацією є поділ за цілями формування інвестиційного доходу на портфель доходу (максимізація рівня інвестиційного прибутку в поточному періоді без залежності від темпів приросту інвестованого капіталу у довгостроковій перспективі) або ж портфель зростання (максимізація темпів приросту інвестованого капіталу в майбутній довгостроковій перспективі без залежності від рівня формування інвестиційного прибутку в поточному періоді).

За рівнем прийнятих ризиків виділяють типізацію, яка заснована на диференціації рівня інвестиційного ризику, і відповідно рівня інвестиційного прибутку, на який згодний конкретний інвестор під час інвестування.

Помірний (компромісний) портфель являє собою сформовану сукупність фінансових інструментів інвестування, за якою загальний рівень портфельного ризику наближений до середньоринкового.

<sup>52</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.



**Рис. 7.6. Типи інвестиційних портфель.**

Джерело: [27, 19]

Агресивний (спекулятивний) портфель являє собою інвестиційний портфель, сформований за критерієм максимізації поточного доходу або приросту інвестованого капіталу поза залежністю від супутнього йому рівня інвестиційного ризику. Він дозволяє одержати максимальну норму інвестиційного прибутку на вкладений капітал, що супроводжується найвищим рівнем інвестиційного ризику, при якому інвестований капітал може бути втрачений повністю або частково.

Консервативний портфель являє собою інвестиційний портфель, сформований за критерієм максимальної мінімізації рівня інвестиційного ризику. Такий портфель, формується найбільш обережними інвесторами та практично виключає використання фінансових інструментів, рівень інвестиційного ризику який перевищує середньоринковий. Консервативний інвестиційний портфель забезпечує найбільш високий рівень безпеки портфельного інвестування.

Стабільність структури основних видів фінансових інструментів інвестування – це типізація, що пов'язана із можливістю подальшої реструктуризації портфеля інвестицій. Портфель з фіксованою структурою активів (акцій, облігацій, депозитних внесків і т.п.) залишається незмінним в плінні тривалого періоду часу. Наступна реструктуризація такого портфеля здійснюється лише щодо окремих фінансових інструментів інвестування.

Портфель із гнучкою структурою активів – питома вага основних видів інструментів інвестування є рухливими і змінюються під впливом факторів зовнішнього середовища (їхнього впливу на формування рівня прибутковості, ризику і ліквідності) чи цілей здійснення фінансових інвестицій.

За кількістю стратегічних цілей виділяють: моноцільовий та поліцільовий (комбінований) портфель. Моноцільовий портфель характеризує такий його тип, при якому усі вхідні в його склад фінансові інструменти інвестування відібрані за критерієм рішення однієї із стратегічних цілей його формування

(забезпечення одержання поточного доходу; забезпечення приросту інвестиційного капіталу в довгостроковій перспективі; мінімізації інвестиційного ризику та. ін.).

Поліцільовий (комбінований) портфель передбачає можливість одночасного рішення ряду стратегічних цілей його формування. У сучасній інвестиційній практиці найбільше часто здійснюється формування комбінованого портфеля по першим двох розглянутим ознакам – цілям формування інвестиційного доходу і рівню прийнятих ризиків. Такими основними варіантами комбінованих типів інвестиційних портфелів є:

1) агресивний портфель доходу (портфель спекулятивного доходу);

2) агресивний портфель росту (портфель прискореного росту),

3) помірний портфель доходу (портфель нормального доходу);

4) помірний портфель росту (портфель нормального росту);

5) консервативний портфель доходу (портфель гарантованого доходу);

6) консервативний портфель росту (портфель гарантованого росту)<sup>53</sup>.

Формування портфеля фінансових інвестицій можливо на основі як сучасної портфельної теорії, так і традиційного підходу. Так, традиційний підхід використовує в основному інструментарій технічного і фундаментального аналізу і передбачає включення в нього найрізноманітніших видів фінансових інструментів інвестування, що забезпечують його широку галузеву диверсифікованість.

Сучасна портфельна теорія – це заснований на статистичних методах механізм оптимізації формованого інвестиційного портфеля за заданими критеріями співвідношення рівня його очікуваної прибутковості і ризику

<sup>53</sup>Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.

(Д. Тобін, В. Шарп). Оцінка основних параметрів сформованого інвестиційного портфеля відбувається за визначенням рівня прибутковості портфеля та рівнем його ризику.

Рівень прибутковості портфеля розраховується за формулою:

$$УД_{\Pi} = \sum_{i=1}^n (У\Pi_i \times У_i)$$

де  $УД_{\Pi}$  – рівень прибутковості інвестиційного портфеля;  
 $У\Pi_i$  – рівень прибутковості окремих фінансових інструментів у портфелі;

$У_i$  – питома вага окремих фінансових інструментів у сукупній вартості інвестиційного портфеля, виражена десятковим дробом.

Рівень ризику портфеля розраховується за формулою:

$$УР_{\Pi} = \sum_{i=1}^n (УСР_i \times У_i) + УНР_{\Pi}$$

де  $УР_{\Pi}$  — рівень ризику інвестиційного портфеля;  
 $УСР_i$  — рівень систематичного ризику окремих фінансових інструментів (вимірюваний за допомогою бета-коефіцієнта);

$У_i$  — питома вага окремих фінансових інструментів у сукупній вартості інвестиційного портфеля, виражена десятковим дробом;

$УНР_{\Pi}$  — рівень несистематичного ризику портфеля, досягнутий у процесі його диверсифікованості.

Отже, інвестиційний портфель, що цілком відповідає цілям його формування як за типом, так і за складом включених у нього фінансових інструментів, є «збалансованим стартовим інвестиційним портфелем».

Майданчиком для активної торгівлі цінними паперами та формуванням портфеля інвестицій є фондові біржі світу. Найбільші фондові біржі світу, а також їх ринкова капіталізація у 2020 році представлена в таблиці 7.10. Чільне місце не лише американського континенту, але й на

міжнародній біржовій карті, посідає Нью-Йоркська фондова біржа (New York Stock Exchange, NYSE), заснована у 1792 році в результаті підписання історичної Баттонвудської угоди.

Таблиця 7.10

### Найбільші фондові біржі світу у 2020 р.

№	Біржа	Абревіатура	Місцезнаходження	Ринкова капіталізація (трлн. дол. США) 2013 р.	Ринкова капіталізація (трлн. дол. США) 2019 р.
1	Нью-Йоркська фондова біржа	NYSE	Нью-Йорк, США	17,950	32
2	Фондовий ринок NASDAQ	NASDAQ	Нью-Йорк, США	6,085	12
3	Японська фондова група (Japan Exchange Group)	TSE	Токіо, Японія	4,543	6
4	Шанхайська біржа	SSE	Шанхай, Китай	2,497	5
5	Гонконзька фондова біржа	SEHK	Гонконг	3,101	4,46
6	Лондонська фондова біржа	LSE	Лондон, Великобританія	4,429	4,38
7	Фондова біржа Euronext	Euronext	Амстердам, Нідерланди	4,2	4,36
8	Шеньчженська біржа	SZSE	Шеньчжен, Китайська Народна Республіка.	2,8	3,49
9	Фондова біржа Торонто (TMX Group)	TSX	Торонто, Канада	2,114	2,29
10	Франкфуртська фондова біржа	FWB	Франкфурт-на-Майні, Німеччина	1,936	2,22



У процесі низки злиттів і поглинань у квітні 2007 року NYSE перетворилася на трансконтинентальну біржу NYSE Euronext<sup>54</sup>. У листопаді 2013 року IntercontinentalExchange (ICE) отримала дозвіл від регулюючих органів на придбання NYSE Euronext. Біржа охоплює третину обсягів торгів цінними паперами у світі, на ній котирується близько 8000 одиниць фінансових інструментів (акції, облігації, фондові індекси, деривативи тощо) з 55 країн світу. Головний офіс біржі знаходиться на Уолл-Стріт у Нью-Йорку. Решта офісів розташовані як у США, так і на території країн ЄС: Чикаго, Пало-Альто (Каліфорнія, США), Сан-Франциско, Амстердам, Париж, Лісабон, Лондон, Белфаст, Брюссель.

На біржі визначається всесвітньо відомий індекс Доу Джонса для акцій промислових компаній (англ. Dow Jones Industrial Average), а також індекси NYSE Composite і NYSE ARCA Tech 100 Index.

Вагоме місце на міжнародному біржовому ринку посідає біржа NASDAQ<sup>55</sup>, яка також є трансконтинентальною. NASDAQ здійснює торгівлю акціями, опціонами та ф'ючерсами, індексами акцій, а також фінансовими інструментами з фіксованим доходом. Біржа NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations) заснована групою брокерів у 1971 році. Аббревіатура NASDAQ розшифровується, як «Служба автоматизованих котирувань Національної асоціації дилерів з цінних паперів». Особливість біржі NASDAQ пов'язана з тим, що у неї ніколи не було фізичного представництва: замість цього брокери з самого початку використали комп'ютерну й телефонну системи торгівлі, що зробило NASDAQ першою електронною біржою у світі. Тут торгується велика частина всіх технологічних акцій, що існують. У число провідних корпорацій NASDAQ входять Apple (APPL), Microsoft (MSFT), Facebook (FB) і Tesla (TSLA). Індекс, який використовують для виміру її ефективності, називається Nasdaq 100.

<sup>54</sup><http://www.nyx.com>.

<sup>55</sup> <http://www.nasdaq.com>.

Токійська біржа (TSE) була заснована в 1878 році, а в період з 1983 до 1990 року темпи зростання торгівлі були найвищими в світі. TSE є найбільшою біржою в Японії. Зараз біржа широко відома під назвою своєї компанії-власника – Japan Exchange Group, сформованої в результаті злиття Осацької біржі та TSE в 2013 році. TSE співпрацює з майданчиками по всьому світу, включно з конкурентами в Лондоні та Нью-Йорку. З 1950 року на TSE щоденно розраховується індекс Nikkei 225, як середньозважена вартості акцій 225 японських корпорацій різних галузей, що торгуються на біржі (Honda Motor Co, Toyota Motor Corp, Sony Corp та інші) та який відображає стан японської економіки.

TSE, яку японці називають Tōshō, налічує більше трьох тисяч компанії у лістингу. Усі акції, що обертаються на біржі, поділяють на три групи: перша секція (акції великих компаній), друга секція (акції компаній середнього розміру) та «матері» (молоді компанії з швидкими темпами зростання).

Шанхайська біржа (SSE) – одна з трьох у Китайській Народній Республіці. Дві інші розташовані в Шеньчжені та Гонконзі; вони теж входять у топ-10 найбільших фондових майданчиків. Сьогодні SSE вже четверта за величиною у світі, попри те, що стабільно працює усього лише з 1990 року. Її історія починається з 1866 року, але в 1949 році торги на ній були тимчасово зупинені через китайську революцію.

Кожна компанія, що торгується на SSE, має акції категорії «А», які котируються в китайській валюті – юанях, і акції категорії «Б», що котируються в доларах США. Перша категорія акцій за окремим виключенням призначена лише для національних інвесторів, водночас друга категорія доступна для всіх охочих.

За індексом SSE, також відомим як Шанхайський композитний індекс, трейдери можуть відстежувати успішність торгів у Шанхаї. Тут котируються акції найбільших китайських підприємств, зокрема PetroChina, Промислово-торгового банку Китаю та Сільськогосподарського банку Китаю.

Гонконзька біржа (SEHK) була заснована в 1891 році Асоціацією брокерів Гонконгу, але свою назву дістала тільки в 1914 році. Її фізичне представництво було закрито у 2017 році після остаточного переходу на електронні торги. SEHK вважається третьою за величиною в Азії та п'ятою за величиною у світі: у вересні 2019 року її ринкова капіталізація досягла \$4,46 трлн. SEHK проводить торги виключно в гонконзьких доларах (HKD), оскільки компанії, що тут торгуються, в основному базуються в Гонконзі. На SEHK зареєстровані 1955 акцій, але велика частина капіталізації припадає на 20 найбільших корпорацій, серед яких AIA, Tencent Holdings і HSBC Holdings.

Лондонська фондова біржа (London Stock Exchange, LSE<sup>56</sup>), заснована у 1801 році. До закінчення Першої світової війни LSE вважалася найбільшим біржовим майданчиком. Сьогодні біржа LSE належить London Stock Exchange Group, створеній у 2007 році завдяки злиттю з Borsa Italiana. Це найбільша міжнародна біржа, що налічує понад 3000 корпорацій у 70 країнах. В індекс входять 100 провідних компаній, що котируються на LSE, зокрема Barclays, BP і GlaxoSmithKline. Також для аналізу ринкової динаміки можна користуватися такими біржовими індексами, як FTSE 100, FTSE 250, FTSE Small Cap і FTSE All-Share.

Біржу можна вважати найбільш «міжнародною» з усіх фондових бірж світу – лістинг на ній пройшли понад 3 тис. компаній з 70 країн світу, вона охоплює понад 50% міжнародної торгівлі акціями. Почавши свою діяльність ще з кав'ярень Лондона в XVII ст., вона сміливо може також вважатися однією з найстаріших бірж світу. LSE налічує понад 400 членів, до яких належать провідні інвестиційні банки та сток-брокери. Ринок акцій на біржі поділяється на основний, до якого допускають компанії, що відповідають вимогам Управління з фінансового регулювання та нагляду Великобританії, та альтернативний. Для проходження лістингу на LSE

<sup>56</sup>Біржова справа: підручник. За наук. ред. О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ. 2014. 655 с.

компанія повинна відповідати наступним вимогам: ринкова капіталізація – не менше 700 000 фунтів стерлінгів; випущені акції мають перебувати у вільному обігу; не менше 25% акцій повинні належати акціонерам-аутсайдерам; жоден з акціонерів не повинен володіти більше 30% голосів<sup>57</sup>.

Фондова біржа Euronext базується в Амстердамі, але охоплює практично всю Європу – включно з Нідерландами, Португалією, Бельгією, Францією, Ірландією і Великобританією. Вона була заснована у 2000 році для відображення економіки Європи, тому торги на ній ведуться виключно в євро.

У 2007 році Euronext об'єдналася з NYSE Group і утворила NYSE Euronext, а у 2013 році її повністю поглинула Intercontinental Exchange. Але в червні 2014 року Euronext стала публічною компанією, знову досягнувши самостійності. До Euronext входить декілька країн, на ній зареєстровані 1300 корпорацій і 30 фондових індексів, через які можна відстежувати її успіхи. Але все-таки головним індексом вважається Euronext 100, який складається з найбільших і найліквідніших акцій, що торгуються в Європі, — зокрема AXA, Christian Dior і Renault.

Шеньчженська біржа (SZSE) третя за величиною в Китайській Народній Республіці. Всупереч заснуванню в 1987 році, офіційно торги на ній почалися тільки в 1990 році. Формально SZSE ніким не контролюється, але на практиці за її діяльністю стежить Китайська комісія з регулювання ринку цінних паперів (CSRC). Біржа здійснює торгівлю акціями в китайських юанях, оскільки компанії, що котируються на ній, в основному базуються в Китаї.

Фондова біржа Торонто (TSX) була заснована в 1852 році. TSX вважається найбільшою в Канаді: на ній торгуються понад 1500 компаній. У 2009 році TSX об'єдналася з Монреальською біржею, після чого материнську компанію перейменували з TSX Group у TMX Group. У 1997 році біржа

<sup>57</sup>Біржова справа: підручник. За наук. ред. О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ. 2014. 655 с.

припинила операції в біржовому залі, перейшовши повністю на електронну систему торгів.

Фондова біржа Торонто є лідером у торгівлі акціями корпорацій в секторі гірничодобувної та нафтогазової промисловості, лістинг на ній пройшло 1498 компаній. Серед найбільших компаній, що котируються на TSX, можна виділити Royal Bank of Canada і Suncor Energy Inc. Для відстежування 100 провідних компаній на TSX використовується комбінований індекс S&P/TSX, на який припадає приблизно 70% ринкової капіталізації Торонто.

Франкфуртська фондова біржа (FWB) була заснована в 1585 році для фіксації курсу валют в німецьких князівствах. Разом з Лондонською і Паризькою фондовими біржами FWB вважається одним з перших торгових майданчиків в історії. Але тільки після Другої світової війни FWB офіційно отримала статус головної в Німеччині і однієї з найбільших в Європі.

У 1993 році право власності на FWB перейшло до компанії Deutsche Börse AG. Компанії, що котируються на біржі, в основному базуються в Німеччині та інших країнах, що ведуть торги в євро. Біржою публікується DAX – індекс «блакитних фішок» 40 провідних корпорацій, що входять в FWB (Adidas, BMW, E.ON., Siemens і т.д.). Основні функції біржі – надання торговельної платформи для торгівлі цінними паперами, клірингові послуги, забезпечення учасників торгів достовірною ринковою інформацією.

## **7.4 Альтернативні інвестиції на світовому ринку**

В умовах нестабільності світової економіки, фінансових криз та падіння фондових ринків все більшої привабливості набувають так звані альтернативні інвестиції. Існує низка трактувань цього терміну, залежно від того, які види активів автори до нього відносять.

Альтернативні інвестиції – це нетрадиційні капіталовкладення, що використовуються головним чином для диверсифікації портфеля активів. Альтернативні інвестиції можна визначити як нетрадиційні інвестиційні інструменти, тобто вкладення в інвестиційні фонди, що не обмежені традиційними активами (деривативи, венчурний капітал, хедж-фонди) та певні інвестиційні активи (такі, як мистецтво чи нерухомість)<sup>58</sup>. Альтернативні інвестиції також трактують як фінансові активи, що не підпадають під жодну зі звичайних категорій інвестицій, як акції, облігації чи грошові кошти, та включають приватний власний капітал, венчурний капітал, керовані ф'ючерси, хедж-фонди, антикваріат і твори мистецтва, нерухомість, інші товари, контракти на деривативи тощо.

Появі альтернативних інвестицій у міжнародній інвестиційній практиці сприяли наступні фактори:

- можливість збереження та примноження власних активів завдяки придбанню «вічних цінностей»;
- втрата довіри та зниження впевненості у традиційних видах інвестицій (таких, як акції, облігації, пайові інвестиційні фонди);
- диверсифікація інвестиційного портфеля, надання йому нових інвестиційних якостей;
- поява недоступних раніше активів.

Основні переваги та недоліки альтернативних інвестицій наведені у табл. 7.11.

До категорії альтернативних інвестицій належить досить велика група активів з різними інвестиційними характеристиками, способами управління та методами аналізу ефективності. Водночас, їх об'єднують між собою схожі особливості, що дають змогу їх класифікувати:

- капіталовкладення, як правило, здійснюються у реальні об'єкти (нерухомість, твори мистецтва, коштовності, антикваріат, вино, раритетні автомобілі, інші предмети колекціонування);

---

<sup>58</sup>Хомутенко Л.І., Усенко А.В. Альтернативне інвестування як спосіб диверсифікації інвестиційного портфеля: інвестиції в колекції вин. Економічний аналіз. 2017. Том 27, № 4. С. 180-187.

Таблиця 7.11

### Переваги та недоліки міжнародних альтернативних інвестицій

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Відносно вищий рівень дохідності;</li> <li>● Противага традиційним активам;</li> <li>● Диверсифікація портфеля інвестицій;</li> <li>● Стабільність цін на нетрадиційні активи;</li> <li>● Престижність володіння нетрадиційними активами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Непрозорість та суб'єктивність ціноутворення;</li> <li>● Довгий інвестиційний горизонт;</li> <li>● Низька ліквідність;</li> <li>● Високі супутні витрати (комісійна винагорода при купівлі, витрати на зберігання, страхування і транспортування та інші);</li> <li>● Імовірність придбання фальсифікату;</li> <li>● Специфічність (необхідність спеціальних знань про специфіку ринку або професійної консультації консультанта);</li> <li>● Недостатній рівень регулювання.</li> </ul>

• об'єкти альтернативних інвестицій практично не залежать від коливань на фондових ринках та стану світової економіки загалом;

• відносно високий рівень дохідності;

• труднощі із прогнозуванням ринку альтернативних інвестицій. Багато з них залежать від впливу моди;

• низька ліквідність та специфічні, властиві лише цим активам ризики;

• досить високий поріг для входу на ринок, який поступово знижується у процесі розвитку ринку;

• низький рівень інформаційної прозорості, ускладнений доступ до інформації про активи;

• тривалий термін володіння активом. Традиційно інвестиційний горизонт складає мінімум 5-10 років, що приносить високий прибуток;

• більшість об'єктів мають негативне значення кореляції з іншими інвестиційними активами, що досить сприятливо впливає на диверсифікацію інвестиційного портфеля інвестора.

Враховуючи те, що об'єкти альтернативних інвестицій не торгуються на відкритих фондових ринках, їм властивий нижчий рівень прозорості у ціноутворенні та менша ліквідність.

Так, наприклад, інвестор може легко розрахувати, чи ефективними будуть інвестиції в акції Microsoft, але не одразу може встановити, наскільки вигідними будуть капіталовкладення в такі активи, як сільськогосподарські угіддя чи колекційні монети. Таким чином, значно легше продати 1000 акцій Microsoft, ніж 1000 гектарів сільськогосподарських угідь чи 1000 колекційних монет.

Водночас, альтернативні інвестиції є чудовим інструментом для диверсифікації інвестиційного портфеля саме завдяки низькій кореляції з традиційними активами. Диверсифікація портфеля інвестицій – це розподіл капіталу інвестора між активами різної природи. За словами відомого інвестора В. Баффета, «не можна класти усі яйця в один кошик», що означає, що не можна інвестувати увесь капітал в один вид активів, оскільки це надто ризиковано за умови погіршення умов на їх ринку. Мета диверсифікації інвестиційного портфеля – зниження ризику збитків та систематизація прибутків.

В основі диверсифікації інвестиційного портфеля лежить портфельна теорія, запропонована Г. Марковіцом у 50-х рр. ХХ ст. Згідно з цією теорією, основними критеріями прийняття рішень щодо інвестування є не лише максимізація прибутку, але й мінімізація ризиків. Г. Марковіц запропонував концепцію «оптимального портфеля» інвестицій, суть якого полягає у тому, що його диверсифікація здійснюється на основі двох показників – очікуваної дохідності та стандартного відхилення розподілу дохідності цього портфеля, тобто можливого ризику. На думку фахівців, оптимальний інвестиційний портфель має складатися на 50% із традиційних інвестиційних активів та на 50% – з альтернативних інвестицій<sup>59</sup>.

На практиці диверсифікація здійснюється наступним чином: якщо капітал рівномірно вкладати у різні інвестиційні активи (традиційні та альтернативні), то падіння прибутків у одному сегменті (внаслідок несприятливих ринкових тенденцій)

<sup>59</sup>Mikita M., Pelka W. Rynki Inwestycji Alternatywnych. Warszawa: Poltext, 2014. S.22-23.



компенсується зростанням доходів у іншому сегменті, де ринкова ситуація сприятлива. Таким чином, у середньому інвестиційний портфель забезпечить стабільний дохід незалежно від ситуації на світовому ринку. Наприклад, досвідчений інвестор може вкласти частину коштів у нерухомість, другу частину – у цінні папери (акції, облігації), а решту – у валюту та твори мистецтва. При цьому диверсифікується і кожен з цих напрямків: інвестор купує кілька різних вільно конвертованих валют, акції компаній у різних галузях, нерухомість у різних частинах світу, твори мистецтва різних періодів (імпресіонізм, твори старих майстрів, сучасне мистецтво).

Ефективність альтернативного інвестування для індивідуального інвестора залежить від правильного вибору інвестиційної стратегії, яка відповідає його місії та цілям. Загалом можна виокремити три основні інвестиційні стратегії за участю альтернативних активів:

«Стратегія доходу» – це стратегія інвестування, яка передусім передбачає грошову віддачу від вкладеного капіталу. Прикладом може бути придбання франшизи.

«Стратегія зростання» – це стратегія інвестування в активи, що не приносять поточного доходу, але потенційно можуть зростати у вартості з часом. Прикладом такої стратегії є інвестиції у твори мистецтва, колекційні вина чи монети.

«Стратегія балансу» – такі інвестиції забезпечують як поточний дохід, так і зростання. Прикладом збалансованої інвестиційної стратегії є придбання нерухомості, яку потім можна здати в оренду для отримання доходу та виграшу від зростання її вартості через підвищення цін на житло<sup>60</sup>.

У міжнародній теорії та практиці альтернативного інвестування використовують різні підходи до класифікації такого типу інвестицій, тому не існує єдиної загальноприйнятої класифікації. Кожен вид альтернативних активів має власний інвестиційний ринок, що характеризується специфічними

---

<sup>60</sup>What are alternative investments? Your ultimate list. YieldStreet, 2021. URL: <https://www.yieldstreet.com/resources/article/ultimate-guide-to-alternative-investments>.

закономірностями розвитку, ціноутворенням, ризиками та дохідністю. Загалом усі альтернативні інвестиції можна поділили на дві великі групи: фінансові (нематеріальні) активи та матеріальні (реальні) активи (рис.7.7).



**Рис.7.7. Класифікація альтернативних інвестицій**

Нематеріальні (фінансові активи) – це альтернативні активи, що не мають матеріальної форми та не належать до традиційних боргових чи пайових фінансових інструментів. Найпоширенішими серед них у практиці альтернативного інвестування на світовому ринку є венчурні інвестиції, деривативи, хедж-фонди, ETFs та інші.

Венчурні інвестиції – це інвестиції у новостворені компанії (стартапи), що характеризуються високим рівнем ризику та водночас потенційно високим рівнем доходу. Венчурні інвестиції зазвичай здійснюють за допомогою венчурних фондів – спеціалізованих інвестиційних фондів, орієнтованих на роботу

з інноваційними компаніями та проєктами. На практиці близько 70-80% таких проєктів не приносять відповідного прибутку та можуть бути збитковими, однак дохід від решти є досить високим та покриває можливі збитки.

Хедж-фонди (від англ. hedge – захист, гарантія) – це інвестиційні фонди, орієнтовані на максимізацію дохідності інвесторів при заданому ризику або ж мінімізацію ризиків за певного рівня дохідності. Іншими словами, це приватні інвестиційні фонди, що управляють капіталом з метою отримання доходу з чітко визначеним або плаваючим ризиком. Механізм функціонування хедж-фондів наступний: акредитовані інвестори об'єднують свої кошти та передають їх хедж-фонду, а потім хедж-фонд використовує різні інвестиційні стратегії для покриття збитків та забезпечення високої дохідності для своїх інвесторів. При цьому інвестиції можуть здійснюватися у будь-яку сферу чи галузь економіки, а дохідність повністю залежить від майстерності керуючих цими фондами.

Ф'ючерси – це контракти, у яких продавці та покупці погоджуються обміняти актив у майбутньому за вказаною ціною. Ф'ючерси часто використовують для хеджування інших інвестицій, якщо інвестор очікує коливання ціни у майбутньому. Основні переваги ф'ючерсів як альтернативних інвестиційних активів полягають у тому, що вони можуть служити інструментом страхування інших активів, а також наявність високоліквідного ринку. Недоліки – це спекулятивні активи, а тому можна втратити більше коштів, ніж було інвестовано на початку.

ETFs (від англ. exchange-traded fund – фонд, що торгується на біржі) – це інвестиції у біржовий інвестиційний фонд, структура якого прив'язана до індексування певної сфери економіки (регіону, ринку чи галузі). ETFs часто націлені на певний сектор біржового ринку. Так, галузеві фонди орієнтовані на технологічний, банківський чи роздрібний сегмент, а сировинні – на сегменти нафти, золота, міді чи

інших ресурсів<sup>61</sup>. Структура ETF повторює структуру обраного базового фондового індексу (наприклад, S&P 500, Dow Jones Industrial Average, NASDAQ-100 та інших). Переваги ETFs як інструмента альтернативних інвестицій – низький поріг входу, простота, орієнтація на різні види активів, прозорість структури та захищеність. Єдиний ризик таких альтернативних інвестицій – прийняття невірною інвестиційного рішення у певний момент часу.

Інвестиції в матеріальні (реальні) активи – це альтернативні інвестиції в активи, що мають уречевлену форму, які зазвичай не приносять поточного прибутку у короткостроковому періоді, однак зростають у вартості в довгостроковій перспективі за забезпечують дохід інвестору за умови перепродажу в майбутньому. Найпоширенішими альтернативними активами на світовому ринку є нерухомість, сировинні ресурси, твори мистецтва та антикваріат, коштовні метали, колекційні вина, марки, ретро-автомобілі та інші.

Нерухомість – один із найбільш надійних альтернативних інвестиційних активів, що є стабільним джерелом доходу. При цьому слід пам'ятати, що різні типи нерухомості мають різні підходи до оцінки. Наприклад, якщо інвестиції здійснюються у житлову нерухомість, а околиці ростуть та розвиваються, то її вартість з часом буде зростати. Серед переваг такого інвестування – забезпечення грошового потоку через дохід від оренди та захист коштів у період інфляції. Основні недоліки: окремі об'єкти нерухомості можуть суттєво подешевшати; нерухомість є відносно менш ліквідною, ніж інші інвестиційні активи.

Природні ресурси (сировинні товари) – це такі продукти, як нафта, газ, деревина, вугілля, пшениця, соя, цукрова тростина та інші. Інвестиції, пов'язані з ними, передбачають капіталовкладення у вироблення (видобування) або переробку цих ресурсів. При цьому інвестор може як самостійно купувати сировину, так і вкладати кошти у фонди, які на ній

<sup>61</sup>Що таке ETF і як на ньому заробляти. BizUA, 15 січня 2021. URL: <https://bizua.org/16792/shho-take-etf-i-yak-na-nomu-zaroblyaty>.

спеціалізуються. Інвестиції в сировинні товари передбачають хороший захист від інфляції та високий рівень диверсифікації порівняно з іншими класами активів.

У класифікації міжнародних альтернативних інвестицій окреме місце посідають так звані SWAG-інвестиції. SWAG (silver, wine, art, gold) – альтернативні інвестиції у срібло, вино, твори мистецтва та золото. Термін SWAG запровадив у теорію інвестицій в 2011 р. Дж. Роузман, який зауважив їх однакові інвестиційні властивості та можливості збереження вартості<sup>62</sup>. По-перше, їх відносно легко переміщувати, по-друге, вони не знецінюються з часом, по-третє, не супроводжуються грошовими потоками у вигляді прибутку, а тому не підлягають оподаткуванню податком на прибуток.

SWAG мають обмежений обсяг пропозиції, оскільки антикваріат, колекційні вина та ювелірні прикраси інвестиційної якості потребують тривалого часу для створення та визнання ринком. Вони не містять боргової складової, що передбачає захист інвестора. До того ж, активи SWAG не деноміновані в конкретній валюті, а тому не залежать від монетарної чи бюджетної політики конкретної країни, війн і катастроф. Не дивлячись на абревіатуру, поняття SWAG є ширшим і, на думку окремих науковців, включає паладій, колекційні марки, ретро-автомобілі та інші «емоційні» активи<sup>63</sup>.

Актуальність інвестування у SWAG-активи зростає в умовах нестабільності економіки та економічних криз. Це зумовлено низькою кореляцією між цінами на ці активи та традиційні фінансові інструменти. В умовах падіння фондових ринків, інфляції та недовіри до банківської системи саме SWAG забезпечують інвесторам надійне збереження капіталу, що було

<sup>62</sup>Roseman J. SWAG: The Industry's Latest Acronym. Investment Week. 23.09.2011;

Roseman J. SWAG: Alternative Investments for the Coming Decade. Grosvenor House Publishing, 2012.

<sup>63</sup>Мельник Ю. Твори мистецтва та ринок емоційних інвестицій. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: збірник тез доповідей XII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 26–27 березня 2015 р.). Тернопіль: Астон, 2015. С. 44–45.

доведено на практиці під час економічної кризи 2008–2009 рр. Усі ці активи перевищили за дохідністю фінансові інструменти протягом останніх 5, 7 і 10-ти років. Інвестиційні характеристики окремих SWAG-активів наведена в табл. 7.12.

Таблиця 7.12

**Характеристика SWAG-активів<sup>64</sup>**

Актив	Середня дохідність	Характеристика
Срібло	Близько 14% річних	Часто використовується для диверсифікації портфеля із золотом. Є одночасно товаром та інвестиційним активом. Можна купувати двома способами: фізично як метал або як ETF (ETFS Physical Silver, LSE: PHAG). Зростання цін на срібло на понад 500% протягом останніх 10 років. Рекомендації фахівців: доцільно купувати зараз.
Вино	12-14% річних	Має дуже низьку кореляцію з традиційними інвестиційними активами. Властивості: обмеженість пропозиції вин інвестиційної якості, висока мобільність, низька волатильність. Недоліки: зростаюча кількість підробок на ринку, часті випадки шахрайства, висока вартість експертизи, значна залежність від умов зберігання. Наявність універсального індексу для моніторингу динаміки цін та прийняття інвестиційних рішень (the Live-ex Fine Wine Investables Index). Зростання цін на вино протягом останніх 10 років склало 250%.
Твори мистецтва, антикваріат	8-50% річних	Зростання вартості залежить від кількості надзможних людей у світі. Асиметрія інформації на арт-ринку, залежність від арт-дилерів, кураторів, експертів. Важлива роль провенансу в ціні активу. Низька ліквідність ринку, високі витрати на страхування. Відсутність єдиного загально визнаного індексу, який би відстежував дохідність та динаміку цін. Найвищі темпи зростання цін – у сегменті сучасного мистецтва. Довгий інвестиційний горизонт.
Золото	7-8% річних	Класичний інструмент захисту від інфляції. Обмежена пропозиція на ринку. Зростання вартості на понад 400% протягом останніх 10 р. Невисокі витрати на зберігання. Широке визнання серед інвесторів, в т.ч. інституційних. Висока волатильність у довгостроковому періоді.

<sup>64</sup>Мельник Ю. SWAG: альтернативні інвестиції в умовах нестабільної економіки. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід : зб. тез доп. IX Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених і студентів. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 18-20;

Evans R. Is it time for investors to bag some swag? The Telegraph, 26.08.2012. URL: <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/gold/9497714/is-it-time-for-investors-to-bag-some-swag.html>.

Загалом до спільних переваг SWAG-інвестицій слід віднести наступне.

1. Вони дають змогу хеджувати ризики на фондових та валютних ринках. Страхові операції з даними активами можливі через популярність завдяки тривалій історії їх використання у ролі інвестицій та високій дохідності. Зокрема, золото та срібло не втрачають свої цінності вже понад тисячу років.

2. Можливість диверсифікації інвестиційного портфеля без звернення до фондових ринків. SWAG – це окремі інвестиційні ринки, що функціонують за власними законами, не корелюючи з ринком акцій та облігацій. Перевагою цих матеріальних активів є те, що вони не можуть знецінитись внаслідок миттєвих цифрових махінацій.

3. Вартість SWAG-активів зростає з часом незалежно від дій інвестора. При цьому йому не обов'язково брати участь у торгах, здійснювати спекулятивні чи хеджеві операції. Такі активи не підлягають інфляції, як гроші, та не залежать від психології ринку, як цінні папери.

Водночас, SWAG-інвестиції не позбавлені певних недоліків. По-перше, необхідність захисту від крадіжки, що зумовлює високу вартість зберігання та страхування. По-друге, вразливість до фізичних факторів впливу зовнішнього середовища (псування вина, пошкодження картин, марок, автомобілів). По-третє, у фазі економічного зростання SWAG-активи не завжди зростають в ціні. Так, у 2013 році, після виходу з кризи, поряд із 32%-м зростанням індексу S&P500 вартість золота впала на 30%, а срібла на 36%<sup>65</sup>. На думку фахівців, інвесторам із обсягом активів 5–10 млн. дол. Доцільно вкладати в SWAG близько 20% свого капіталу. Це дозволить надійно диверсифікувати портфель у довгостроковій перспективі. При цьому основну увагу слід приділити експертизі стану збереженості (колекційних вин) та автентичності активів (творів мистецтва). Можливість

<sup>65</sup> Stewart V. How SWAG can help you build wealth and become a better investor. My Bank Tracker, 26.08.2014. URL: <http://www.mybanktracker.com/news/proscons-alternative-investments-swag-silver-wine-art-gold>.

повноцінної диверсифікації інвестиційних портфелів за рахунок SWAG-активів в Україні є обмеженою у зв'язку із недостатнім розвитком ринків цих альтернативних інвестицій на території країни, перш за все дорогих вин та антикваріату, а також слабким інституційним забезпеченням цих ринків<sup>66</sup>.

Одним із найбільш привабливих та водночас престижних видів альтернативних інвестицій завжди залишались інвестиції у твори мистецтва (арт-інвестиції). До того ж, арт-ринок є одним із найстаріших інвестиційних ринків у світі. Актуальність інвестування у твори мистецтва можна обґрунтувати на основі низки аргументів:

- це ефективний механізм диверсифікації ризиків на традиційних інвестиційних ринках завдяки низькій кореляції з іншими фінансовими активами;

- прибутковість на ринку досить висока, залежно від об'єкту та періоду інвестування (окремі твори, які називають «блакитними фішками» на арт-ринку, можуть забезпечити до 40-50% річних);

- ціни на твори мистецтва не схильні до коливань, викликаних подіями, що зумовлюють обвали на традиційних інвестиційних ринках (війни, теракти, корпоративні скандали тощо);

- великий потенціал арт-ринку до подальшого зростання завдяки динамічному сегменту сучасного мистецтва<sup>67</sup>;

- діджиталізація світового арт-ринку, завдяки якій доступ до ринку отримують нові групи країн та категорії споживачів з усього світу.

На міжнародному ринку творів мистецтва, на відміну від інших інвестиційних ринків, можна виокремити кілька видів доходу:

<sup>66</sup> Мельник Ю. SWAG: альтернативні інвестиції в умовах нестабільної економіки. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід : зб. тез доп. IX Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених і студентів. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 18-20.

<sup>67</sup> Мельник Ю.В. Феномен альтернативного інвестування у «вічні цінності» ринку творів мистецтва в епоху четвертої промислової революції / Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія. За наук.ред. А.І. Крисоватого та О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С.346-347.



- особистий дохід у формі споживання. До інвесторів, які купують арт-активи з метою одержання даного виду доходу, належать передусім колекціонери, які отримують задоволення від споглядання робіт чи підтверджують з їх допомогою свій соціальний статус та престиж;

- спекулятивний дохід, який отримує інвестор у випадку повторного продажу твору на аукціоні. При цьому слід врахувати, що традиційний горизонт інвестування на ринку творів мистецтва становить від 3 до 30 років, залежно від автора та контексту;

- дохід у формі орендної плати, який отримує власник твору мистецтва музейної якості за його експонування у державних чи приватних арт-інституціях (музеях, галереях, інших установах)<sup>68</sup>. Протягом останніх років послуга art rental набуває все більшої популярності серед клієнтів більшості арт-фондів світу;

- непрямий дохід у вигляді зниження чи скасування податку на майно після придбання дорогого твору мистецтва за умови його безкоштовного експонування у одному з державних музеїв протягом певного періоду часу.

Водночас, міжнародному ринку творів мистецтва властиві специфічні ризики, відсутні на інших інвестиційних ринках:

- ризик, пов'язаний із довгостроковістю інвестиції. Значний приріст вартості можна очікувати не раніше 8-10 років «утримання» активу;

- ризик придбання творів сучасного мистецтва, які порівнюють із венчурними інвестиціями: імовірність високої дохідності творів молодих митців поєднується із ризиком падіння інтересу до них із часом:

- стилістичний ризик: придбання арт-активів часто пов'язане із примхою покупця чи модою на якийсь напрямок мистецтва, після зміни якої ціни можуть знизитись;

---

<sup>68</sup>Мельник Ю.В. .Феномен альтернативного інвестування у «вічні цінності» ринку творів мистецтва в епоху четвертої промислової революції / Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія. За наук.ред. А.І. Крисоватого та О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С.358-359.

- ризик викрадення предмету мистецтва. За даними спеціалізованих компаній, щорічно у світі викрадають близько 10 тис. шедеврів;

- ризик підробки<sup>69</sup>. Враховуючи його, важливим при купівлі роботи є наявність сертифікату автентичності та документальне підтвердження її провенансу (повної історії володіння). Завдяки діджиталізації цей ризик частково вирішує блокчейн-технологія, яка допомагає фіксувати усю інформацію про транзакції з твором мистецтва у smart-контракті.

Ринок альтернативних інвестицій постійно розвивається та доповнюється новими інвестиційними активами. У 2017 р. до їхнього числа увійшов новий інноваційний інструмент – NFT. NFT (англ. non-fungible tokens) – це невзаємозамінні токени, особливий вид криптовалюти, в якій, на відміну від традиційних (Bitcoin, Ethereum, Zcash та інші), кожен екземпляр є унікальним. Іншими словами, це одиниця даних на основі блокчейн-технології, що відображає титули власності на твори мистецтва на різних цифрових носіях. NFT створюються під час завантаження на аукціон файлів, після чого автоматично фіксується запис про власника та його токени у блокчейн<sup>70</sup>.

З технічної точки зору NFT-актив є цифровим сертифікатом, що прикріплений до будь-якого цифрового товару (зображення, відео, аудіо тощо). У цьому сертифікаті (токені) міститься уся інформація про товар<sup>71</sup>. Виходячи з цього, основною перевагою NFT для учасників арт-ринку є вирішення проблеми забезпечення прав власності на цифрове мистецтво, мінімізація шахрайства та підвищення прозорості ринку загалом. Завдяки зберіганню у відкритому форматі блокчейну інформацію про твір, його власника та історію транзакцій можна переглянути будь-коли.

<sup>69</sup>Мельник Ю.В. .Феномен альтернативного інвестування у «вічні цінності» ринку творів мистецтва в епоху четвертої промислової революції / Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія. За наук.ред. А.І. Крисоватого та О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С.359-360.

<sup>70</sup>Альтман Д. NFT: що це таке і як працює. URL: <https://bazilik.media/nft-shcho-tse-take-i-yak-pratsiue>.

<sup>71</sup>Що таке NFT і як продати цифрове мистецтво за мільйони. URL: <https://ain.ua/2021/03/18/nft-renesans-abo-yak-prodati-cifrove-mistectvo-za-miljoni>.

*Хоча перші NFT були створені ще у 2017 році, справжній «ціновий бум» на цьому ринку розпочався у березні 2021 р. після продажу на аукціоні Christie's цифрової картини "Everyday – the First 5000 Days" художника на ім'я Beeple (Майка Вінкельмана) за 69,39 млн. дол. (стартова ціна – 100 дол.), який увійшов до трійки найдорожчих художників сучасності. Водночас ця робота стала першим лотом в історії аукціонної торгівлі, оплаченим криптовалютою (Ethereum). Важливо зауважити, що основними учасниками торгів були колекціонери віком до 40 років, міленіали та представники покоління Z (64%), в той час як покупці старшого віку все ще віддають перевагу традиційному мистецтву<sup>72</sup>.*

Можна виокремити такі основні характеристики NFT як альтернативного інвестиційного активу:

- невзаємозамінність або унікальність, його існування в єдиному екземплярі, що створює передумови для колекціонування;
- захищеність права власності на активи;
- інвестиційний потенціал та схильність до спекулятивної торгівлі;
- нематеріальний характер;
- легкість перепродажу на вторинному арт-ринку, що забезпечує високу ліквідність;
- забезпечення автоматичної сплати роялті автору роботи при наступних перепродажах;
- можливість продати роботу на цифровій платформі безпосередньо покупцю без участі посередника, що скорочує трансакційні витрати;
- відсутність регулювання на ринку NFT;
- цільовий сегмент покупців – міленіали та покоління Z;
- низькі трансакційні витрати у торгівлі та високі енергозатрати на роботу серверів<sup>73</sup>.

<sup>72</sup>Мельник Ю. NFT як сучасний феномен розвитку світового арт-ринку. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід. Тези доповідей XIV Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. С. 10-11.

<sup>73</sup>Мельник Ю. NFT як сучасний феномен розвитку світового арт-ринку. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід. Тези доповідей XIV Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. С. 10-11.

Перспективи ринку NFT поки важко оцінити, однак на думку низки фахівців арт-ринку, він є класичним прикладом «цінової бульбашки». Зокрема, найдорожчий художник сучасності Девід Гокні вважає NFT активом «для міжнародних шахраїв та аферистів». І дійсно, на ринку уже відбулася певна корекція – якщо у лютому 2021 року він оцінювався у 340 млн. дол., то на початку квітня 2021 р. середня ціна NFT знизилась на 70%, з 4000 дол. до 1400 дол.<sup>74</sup>. Не дивлячись на неминуче падіння вартості, найцінніші роботи продовжать зростати у ціні, забезпечуючи прибутки інвесторам на цьому ринку. Як зауважила засновниця британської NFT-агенції Lily&Piper Мелісса Гілмор<sup>75</sup>, деякі цифрові твори мистецтва утримують свою вартість і все ще можуть розглядатись як довгострокова можливість для інвестицій, а падіння на ринку не буде постійним.

На даний час альтернативні інвестиції в Україні ще не набули такої популярності, як на світовому ринку. Для їх розвитку та можливості ефективного використання в інвестиційних портфелях необхідним є стимулювання альтернативного інвестування за рахунок формування відповідного інституційного та нормативно-правового середовища: лібералізації вітчизняного законодавства, розвитку відповідних інститутів інвестування, підвищення рівня обізнаності потенційних інвесторів у сфері альтернативних інвестицій тощо.

## Контрольні запитання:

1. Що таке міжнародні інвестиції?
2. Які позитивні та негативні фактори здійснення міжнародної інвестиційної діяльності для інвестора?

<sup>74</sup>NonFungible Corporation. URL: <https://nonfungible.com>.

<sup>75</sup>Shaw, A. Sorry to burst your bubble: NFT prices slump 70%. The Art Newspaper. 8th April 2021. URL: <https://www.theartnewspaper.com/news/sorry-to-burst-your-bubble-nft-prices-slump-70>.

3. Що таке прямі іноземні інвестиції?
4. Яка відмінність між greenfield та brownfield інвестиціями?
5. Якою мінімальною часткою має володіти інвестор у статутному капіталі, щоб вважатись прямим іноземним інвестором в Україні?
6. Як визначити інвестиційну привабливість країни для ПІІ?
7. Які є типи інвестиційних портфелів?
8. Що є основою портфельних інвестицій?
9. Які фактори сприяли появі та розвитку міжнародних альтернативних інвестицій?
10. Які переваги та недоліки альтернативних інвестицій?
11. Які основні характеристики альтернативних інвестицій?
12. Що означає диверсифікація інвестиційного портфеля?
13. Які інвестиційні стратегії за участю альтернативних активів Ви знаєте?
14. Що належить до SWAG-інвестицій?
15. Що таке NFT?

## Література

1. *Doing Business. The World Bank, 2021.* URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>.
2. *Doing Business-2020. Завдяки чому Україна піднялася в рейтингу на 64 сходинку. Економічна правда. 24 жовтня 2019.* URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/24/652929>.
3. *Dunning, J.H. Enterprises and the Global Economy. Wesley Publishing Company. Chapter 3. 1993. 687 p.*
4. *Evans R. Is it time for investors to bag some swag? The Telegraph, 26.08.2012.* URL: <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/gold/9497714/Is-it-time-for-investors-to-bag-some-swag.html>.
5. *FDI Stocks. OECD Data, 2021.* URL: <https://data.oecd>.

[org/fdi/fdi-stocks.htm#indicator-chart](https://www.fdi-intelligence.com/analysis/2021/01/24/fdi-stocks.htm#indicator-chart).

6. Global foreign direct investment fell by 42% in 2020, outlook remains weak. UNCTAD, 24 Jan. 2021. URL: <https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-fell-42-2020-outlook-remains-weak>.

7. Glossary of Foreign Direct Investments Terms and Definitions. URL: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentfordevelopment/2487495.pdf>.

Hymer, S.H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: M. 1. F. Press. 1976. 253 p.

8. Mikita M., Pełka W. *Rynki Inwestycji Alternatywnych*. Warszawa: Poltext, 2014. 256 s.

9. NonFungible Corporation. URL: <https://nonfungible.com>.

10. Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*. N/Y.: The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. 1990. 895 p.

11. Roseman J. *SWAG: Alternative Investments for the Coming Decade*. Grosvenor House Publishing, 2012.

12. Roseman J. *SWAG: The Industry's Latest Acronym*. Investment Week. 23.09.2011.

13. Shaw A. Sorry to burst your bubble: NFT prices slump 70%. *The Art Newspaper*. 8th April 2021. URL: <https://www.theartnewspaper.com/news/sorry-to-burst-your-bubble-nft-prices-slump-70>.

14. Stewart V. How SWAG can help you build wealth and become a better investor. *My Bank Tracker*, 26.08.2014. URL: <http://www.mybanktracker.com/news/proscons-alternative-investments-swag-silver-wine-art-gold>.

15. *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>

16. *World Investment Report 2020*. UNCTAD. United Nations Publications, 2020. 268 p. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf).

17. Альтман Д. NFT: що це таке і як працює. URL: <https://bazilik.media/nft-shcho-tse-take-i-iaak-pratsiuie>.

18. Безродна С.М., Миськова Н.В. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200с.

19. Бирка М.І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення. Вісник Національного Авіаційного Університету. URL: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/4701/4818>.

20. Біржова справа: підручник. За наук. ред. О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ. 2014. 655 с.

21. Гаврилюк О.В. Пряме іноземне інвестування у світогосподарських процесах: Автореф. дис. докт. екон. наук: 08.01.01. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. К., 1999. 31 с.

22. Галазюк Н. М., Зелінська О. М., Кравчук О. Я. Сутність та структура міжнародної інвестиційної діяльності на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 12, ч.1. 2017. С.69-72.

23. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. Ефективна економіка. 2014. №4. С. 43–48.

24. Гронтковська Г.Е., Ряба О.І., Венцурик А.М., Красновська О.І. Міжнародна економіка: навч.посіб. / За ред. Гронтковської. К.: «Центр учбової літератури», 2014. С.133. 384 с.

25. Денисенко М.П. Іноземне інвестування економіки України. Актуальні проблеми економіки. 2016. №7 (181). С. 70-77.

26. Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 122с.

27. Задоя А.О. Портфельні інвестиції в Україну: шанси чи загрози? Академічний огляд. 2019. № 2 (51) с. 81-90.

28. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 04. 07. 2002 року № 40-IV. Зі змінами від 03.10.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

29. Закон України «Про режим іноземного інвестування». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Textю>

30. Мельник Ю. NFT як сучасний феномен розвитку світового арт-ринку. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід. Тези доповідей XIV Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. С. 10-11.

31. Мельник Ю. SWAG: альтернативні інвестиції в умовах нестабільної економіки. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід : зб. тез доп. IX Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених і студентів. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 18-20.

32. Мельник Ю. Твори мистецтва та ринок емоційних інвестицій. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: збірник тез доповідей XII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 26–27 березня 2015 р.). Тернопіль: Астон, 2015. С. 44–45.

33. Мельник Ю.В. Феномен альтернативного інвестування у «вічні цінності» ринку творів мистецтва в епоху четвертої промислової революції / Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія. За наук.ред. А.І. Крисоватого та О.М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 478 с.

34. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. К.: КНЕУ, 2003. С.431.

35. Обушна Н. І. Економічна сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація. Реформування економічної системи України в контексті світового співробітництва : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф. Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2011. Ч. 1. С. 326-329.

36. Поліщук М.П., Михайленко П.П. Основи підприємницької діяльності. Житомир: ЖІТІ, 2000. 172 с. URL: <https://buklib.net/books/33665/>

37. Прямі іноземні інвестиції в Україні. Державна служба статистики України. URL: <http://www.insiders.com.ua/spravochnik/inostrannye-investitsii>



38. Рзасєв Г.І., Вакулова В.О. Методики оцінки інвестиційної привабливості на рівні країни та перспективи їх використання в економічному аналізі. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. №3. Том 1. С.137-143.

39. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія. К.: Кондор, 2004. 480 с.

40. Сазонець І.Л., Федорова В.А. Інвестування: міжнародний аспект. К.: ЦУЛ, 2007. 272 с.

41. Самотоснкова О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. Ефективна економіка. №5. 2019. URL:[http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2019/48.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/48.pdf)

42. Свідєр О.П. Відмітні характеристики категорії «прямі іноземні інвестиції». Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 13. 2016. С.39-44.

43. Свідєр О.П. Оцінка прямого іноземного інвестування промислових підприємств: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2015. 249 с.

44. Сохацька О.М., Мельник Ю.В. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. 280 с.

45. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>

46. Федорчак О. Сучасні форми іноземних інвестицій як об'єкти державного регулювання. Ефективність державного управління. 2016. Вип.4. Ч.1. С.177.

47. Хомутенко Л.І., Усенко А.В. Альтернативне інвестування як спосіб диверсифікації інвестиційного портфеля: інвестиції в колекції вин. Економічний аналіз. 2017. Том 27, № 4. С. 180-187.

48. Що таке NFT і як продати цифрове мистецтво за мільйони. URL: <https://ain.ua/2021/03/18/nft-renesans-abo-yak-prodati-cifrove-mistectvo-za-miljoni>.

## РОЗДІЛ 8

# МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ

*Людина їде в іншу країну не для того,  
щоб стати іншою, а для того, щоб стати собою.*

*Стати тою, якою не могла бути  
у себе на батьківщині. Тою, якою завжди хотіла.*

***Т. Парсонс***

8.1. Міжнародна міграція: теоретичні основи та сучасні тренди

8.2. Міграційна криза та основи міграційної політики

### 8.1. Міжнародна міграція: теоретичні основи та сучасні тренди

Згідно із загальноприйнятими уявленнями, міжнародна міграція робочої сили (migration – рух, переміщення) є переміщенням працездатного населення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці<sup>1</sup>. Фактично міжнародна міграція виступає формою руху відносно надлишкового працездатного населення з одного територіального центру в інший. Міграційний процес – процес просторового переміщення людей між поселеннями, регіонами, країнами.

Міжнародний мігрант – це будь-яка особа, яка змінила країну свого звичайного проживання<sup>2</sup>. ООН виділяє два типи міжнародних мігрантів:

<sup>1</sup>Смирнов Е. Н. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран : уч. пособ. Москва: Кнорус, 2016. 406 с.

<sup>2</sup>The United Nations Recommendations on Statistics of International Migration. URL: [https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_58rev1e.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_58rev1e.pdf).

1) короткострокові, що змінюють країну проживання від 3 до 12 місяців;

2) довгострокові, що змінюють проживання на період понад 1 рік.

Міжнародна міграція містить дві складові:

1) еміграція – виїзд робочої сили з однієї країни в іншу;

2) імміграція – в'їзд робочої сили до приймаючої країни.

За часовими ознаками міжнародну міграцію можна поділити на<sup>3</sup>:

1) постійну (безповоротну), що пов'язана з остаточною зміною місця проживання (наприклад, виїзд на постійне місце проживання з України у Канаду);

2) тимчасову, що припускає переселення на визначений термін (наприклад, навчання українського студента у Німеччині протягом 4–5 років);

3) сезонну, що передбачає щорічні переміщення людей у визначені періоди року (наприклад, запрошення іноземних працівників на збір врожаю в Польщу);

4) епізодичну, що є нерегулярними як у часі, так і в напрямі поїздками (туристичні, комерційні, культурно-побутові поїздки за кордон);

5) маятникову (циркулярну), що передбачає регулярні робочі поїздки з однієї країни в іншу (наприклад, маршрут Бельгія – Люксембург, Малайзія – Сінгапур).

Міжнародні міграційні переміщення населення за змістом можна поділити на кілька типів<sup>4</sup>:

1. *Сімейна міграція* – переїзд особи до іншої країни разом з мігрантом для створення чи возз'єднання сім'ї, міжнародного усиновлення (понад 30% чисельності прибулих в ЄС та близько 65% – у США).

<sup>3</sup>Длугопольська Т. І. Міжнародна міграційна політика: від теорій до імплементацій. Вісн. Харків. нац. університету ім. В. Н. Каразіна. Серія: Міжнар. відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм 2018. № (12). С. 31–49.

<sup>4</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. 472 с.

2. *Трудова міграція* – переїзд особи до іншої країни з метою працевлаштування та отримання гідної оплати праці (74% усіх мігрантів становлять особи у працездатному віці 20–64 роки). Кваліфікаційно-професійна структура іноземної робочої сили є вкрай строкатою. З одного боку, працівники-мігранти збирають врожай, працюють будівельниками, нянями чи прибиральниками, а з іншого – здійснюють менеджмент транснаціональних корпорацій, забезпечують проведення експертиз, працюють радниками, викладачами, науковцями<sup>5</sup>.

3. *Інтелектуальна (навчальна) міграція* – переїзд особи до іншої країни з метою здобуття освіти, опанування нових навичок. Освіта за кордоном – важливий шанс здобуття передових знань, вивчення мов, ознайомлення з іншими культурами, подолання комунікаційних бар'єрів, покращення шансів на глобалізованому ринку праці. Так, у 2020 р. чисельність мобільних студентів у світі зросте до 8 млн. осіб порівняно з 1985 р., коли їхня кількість становила 1,1 млн. осіб<sup>6</sup>.

4. *Вимушена (недобровільна) міграція* – пов'язана з переміщенням осіб, які були змушені залишити свої домівки та переїхати за кордон через страх переслідувань, внаслідок політичних чи військових конфліктів, природних і техногенних катастроф або ж були насильно вигнані урядами своїх країн. Вимушених міжнародних мігрантів (на 2016 р. у світі їх нараховувалось 22,5 млн. осіб) можна поділити на два типи: 1) **біженці** – особи, яким надано відповідний статус в іноземних країнах; 2) **шукачі притулку** – особи, які перебувають у процедурі визначення статусу. Понад половина всіх біженців у світі походить з Сирії, Афганістану і Південного Судану. Найбільше біженців проживає у Туреччині та Йорданії. Сьогодні понад 1,5 млрд. людей (20% населення світу) живуть у країнах, уражених військовими конфліктами<sup>7</sup>.

<sup>5</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 23.

<sup>6</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 24.

<sup>7</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 27.

5. *Нелегальна міграція (мігранти з неврегульованим статусом)* – особи, які можуть належати до будь-якої з вищенаведених категорій, проте перебувають або працюють в іноземній державі без дотримання вимог її законодавства. Справжню кількість нелегальних мігрантів встановити об'єктивно неможливо, але, за приблизними оцінками, нелегальна міграція становить до 15% міграційних потоків.

Міжнародна міграція робочої сили пройшла декілька історичних етапів. Так, вона розпочалася в епоху Великих географічних відкриттів (XV–XVII ст.), коли європейські держави захоплювали величезні території, створюючи світову колоніальну систему. Поряд із добровільними мігрантами в освоєнні земель Північної Америки, Австралії та Нової Зеландії брали участь вимушені переселенці з Європи (заслані каторжани, ув'язнені). У 1880–1914 рр. відбулося масове добровільне заселення Північної Америки вихідцями з Європи, Китаю, Індії, Японії та Східної Африки, де відчувалася нестача робочої сили. XX ст., особливо період після закінчення Другої світової війни і розпаду світової колоніальної системи, характеризувалося широкомасштабною міграцією робочої сили з країн, що розвиваються, у всіх напрямках. Наприкінці ж XX ст. – на початку XXI ст. країни першого світу дедалі більше почали пред'являти попит на висококваліфіковану робочу силу, що спонукало до т. з. інтелектуальної міграції<sup>8</sup>.

Теоретичні дослідження міжнародної трудової міграції умовно можна поділити на кілька періодів<sup>9</sup>:

1. Меркантилізм (А. Сміт), згідно з яким безперешкодний рух робочої сили сприяє економічному зростанню та подоланню бідності. Пріоритетом було залучення іноземних кваліфікованих працівників з одночасною заборонаю міграції своїх громадян.

<sup>8</sup>Аверіхіна Т. В., Шаркова Г. І. Міжнародна міграція робочої сили: види, причини та фактори розвитку. Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту : матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 28 трав. 2018). Одеса, 2018. С. 197–198.

<sup>9</sup>Новосад К. Я. Соціальні ризики міжнародної трудової міграції з України : дис. ... канд. соціол. наук : 22.00.04 Ужгород, 2018. 275 с.

2. Класична теорія (Е. Лі, Е. Равенштайн, С. Еберг, У. Льюїс, Дж. Хікс), у межах якої розглядалися функції, що виконує міжнародна міграція як для країн походження мігрантів, так і для приймаючих держав. Міжнародна міграція насамперед зрівноважує ринки праці цих країн. Міграційне переміщення сприяє вирівнюванню рівня заробітної плати та стабілізації світового ринку праці в двох напрямках: 1) через зменшення пропозиції праці на ринку країни, що має надлишок трудових ресурсів, і збільшення пропозиції праці у країні, бідній на трудові ресурси; 2) через міжнародні грошові перекази мігрантів.

3. Неокласична теорія (Д. Массей, А. Палоні, Д. Дюранд), згідно з якою міграція відбувається на основі порівняння індивідом можливих вигод та втрат. До уваги береться маса чинників: шанс працевлаштуватись на легальну роботу, ймовірність отримати депортацію, вартість оформлення документів, проживання у країні прибуття, поїздки, стрес від зіткнення з іншою культурою тощо. Також у цій теорії береться до уваги те, що рішення про переїзд приймається найчастіше не індивідуально, а спільно з іншими членами сім'ї, які не змінюють місця роботи й проживання.

4. Міждисциплінарний підхід (К. Бреттел, Дж. Холіфілд, С. Хауг), що поєднує як досягнення теорії раціонального вибору, так і концепції ірраціональної поведінки, а також симбіоз низки соціальних дисциплін у поясненні мотивів міжнародної трудової міграції (право, соціологія, економіка, демографія, історія, антропологія тощо).

Причинами міжнародної трудової міграції можуть бути як економічні, так і неекономічні чинники (табл. 8.1). Не випадково Дж. Гелбрейт назвав міграцію доволі дієвим, однак таким, що не вимагає від уряду спеціальних зусиль, механізмом боротьби з бідністю<sup>10</sup>. І йдеться не просто про механічний приріст доходів сім'ї мігранта, а про більш комфортні умови проживання загалом за рахунок комплексу суспільних благ, що надаються приймаючою державою, краще майбутнє для

<sup>10</sup>Galbraith J. K. The nature of mass poverty. L., 1993.

дітей, які зможуть вивчити іноземну мову та отримати більш якісну освіту, тощо.

Таблиця 8.1

### Причини міжнародної міграції<sup>11</sup>

Економічні фактори	Неекономічні фактори
<ul style="list-style-type: none"> <li>– міжнародний рух капіталу і специфіка його накопичення;</li> <li>– нерівномірність економічного розвитку країн світу;</li> <li>– прискорення інтернаціоналізації виробництва;</li> <li>– кон'юнктура національних ринків праці та структура зайнятості;</li> <li>– різниця в оплаті праці в різних країнах;</li> <li>– відносне зменшення транспортних і комунікаційних витрат міграції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– демографічні чинники (демографічний дисбаланс);</li> <li>– екологічні чинники (природні катаклізми та зміни клімату);</li> <li>– психологічні чинники (наприклад, воз'єднання з родиною, створення нової сім'ї);</li> <li>– етнічно-культурні чинники;</li> <li>– релігійні чинники;</li> <li>– соціальні чинники (наприклад, проблеми зі здоров'ям, бажання отримати кращу освіту);</li> <li>– військово-політичні чинники</li> </ul>

Оскільки міжнародна міграція потребує серйозних витрат ресурсів, то можна виділити три етапи міграційного процесу з відповідними видами затрат<sup>12</sup>:

Міграційна мобільність (підготовка до міграції) – затрати, пов'язані зі збором інформації про вигоди та ризики міграції (аналіз інформації з Інтернету, консультаційних фірм і порад друзів), виконанням організаційно-документальних формальностей (візи, запрошення, закордонні паспорти, страхові поліси), навчанням (вивчення іноземної мови, історії, культури країни прибуття), збором коштів, розрахунком часу тощо.

Міграція (переміщення) – затрати, пов'язані з використанням послуг вантажно-пасажирських перевезень. Тривалість та вартість поїздки залежать від відстані, виду транспортного засобу, регулярності його курсування, комфортабельності, конкуренції на ринку транспортних послуг тощо. Важливо також враховувати різні послуги, пов'язані з фінансовим

<sup>11</sup>Длугопольська Т. І. Міжнародна міграційна політика: від теорії до імплементації. Вис. Харків. нац. університету ім. Каразіна В. Н. 2018., № (12). С. 31–49. (Серія: Міжнар. відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм).

<sup>12</sup>Махонюк О. В. Формування та розвиток ринку міграційних послуг в Україні : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07. Вінниця. 2019. С. 27–28.

супроводом мігранта, проживанням у проміжних пунктах, харчуванням у дорозі.

Адаптація – затрати на збір і опрацювання інформації про поселення, влаштування на роботу, організацію побуту, моральну та соціокультурну адаптацію до умов життя.

Незважаючи на сукупність витрат матеріального і нематеріального характеру, пов'язаних зі зміною країни проживання та роботи, з рис. 8.1 видно, що протягом 1990–2019 рр. кількість міжнародних трудових мігрантів стабільно зростала у США, Німеччині, Саудівській Аравії, Австралії, Великобританії й Туреччині як приймаючих країнах. Франція, Росія, Індія, Україна, Казахстан і Китай останні роки характеризувалися протилежними тенденціями.

Найбільш популярними для трудової міграції населення в міжнародних масштабах за станом на 2019 р. залишаються напрямки США (50,6 млн. міжнародних мігрантів), Німеччини та Саудівської Аравії (по 13,1 млн. міжнародних мігрантів), Росії (11,6 млн. міжнародних мігрантів), Великобританії (9,5 млн. міжнародних мігрантів), а найменш привабливими – Соломонові острови (2,5 тис. міжнародних мігрантів), Науру (2 тис. міжнародних мігрантів), Тувалу (200 міжнародних мігрантів)<sup>13</sup>.

За останні 30 років кількість міжнародних мігрантів суттєво зросла: із 153 млн. у 1990 р. до 271,6 млн. у 2019 р.<sup>14</sup>, що на сьогодні становить 3,5% населення світу. Частка мігрантів у загальній кількості населення є найвищою в таких країнах, як ОАЕ (88%), Катар (75%), Кувейт (74%), Бахрейн (51%), Сінгапур (45%), Люксембург (44%), Йорданія та Оман (по 41%)<sup>15</sup>.

Міжнародна трудова міграція сприяє зростанню чисельності населення у працездатному віці (20–64 роки) в приймаючих країнах, оскільки найбільша чисельність міжнародних мігрантів (близько 74%) є саме особами

<sup>13</sup>International migrant stock : maps. 2019. URL: <https://www.un.org/en>.

<sup>14</sup>International migrant stock : maps. 2019. URL: <https://www.un.org/en>.

<sup>15</sup>International migrant stock: maps. 2019. URL: <https://www.un.org/en>.



працездатного віку. За прогнозами ООН<sup>16</sup>, після 2020 р. у розвинених країнах світу міграція буде чи не єдиним джерелом кількісного зростання населення працездатного віку.

Наприклад, у Люксембурзі 49% народжень сьогодні припадає на жінок-іноземок, в Австралії – 23,2%, у Швейцарії – 22,5%, у Великобританії – 15%<sup>17</sup>. Це означає, що швидшими темпами, ніж власне імміграція, зростає кількість осіб, в яких хоча б один з батьків є іммігрантом, тобто належить до іншої культури, що в контексті посилення етнічної різноманітності вкрай важливо<sup>18</sup>.

Найбільшу кількість міжнародних мігрантів, за даними 2019 р., прийняли Європа, Азія та Північна Америка (відповідно 82 млн., 84 млн. та 59 млн. осіб), що становить 83% від загальної чисельності міжнародних мігрантів у світі)<sup>19</sup>.

Порівняно з чисельністю населення в кожному з регіонів світу, частка міжнародних мігрантів у 2019 р. була найвищою в Океанії (21% від загальної кількості населення), Північній Америці (16% від загальної кількості населення) та Європі (11% від загальної кількості населення)<sup>20</sup>.

Хоча Європа традиційно є одним з основних регіонів, який «притягує» міжнародних мігрантів, вона мала найповільніші темпи зростання чисельності населення у 2009–2019 рр. (трохи більше, ніж 1%), тоді як, наприклад, в Африці цей показник зріс майже на 30%. Проте навіть таке несуттєве зростання чисельності населення для Європи могло бути набагато нижчим без міжнародних мігрантів, які частково пом'якшили

<sup>16</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ : НІСД, 2018. 472 с.; World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

<sup>17</sup>Hugo G. Migrants in society: diversity and cohesion. Sept. 2005. URL: [https://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/policy\\_and\\_research/gcim/tp/TP6.pdf](https://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/policy_and_research/gcim/tp/TP6.pdf).

<sup>18</sup>Махонюк О. В. Формування та розвиток ринку міграційних послуг в Україні : дис. канд. екон. наук: 08.00.07. Вінниця, 2019. С. 31.

<sup>19</sup>World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr)

<sup>20</sup>Длугопольська Т. І. Міжнародна міграційна політика: від теорій до імплементацій. Вісн. Харків. нац. університету ім. В. Н. Каразіна. 2018. № (12). С. 31–49. (Серія: Міжнар. відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм).

зменшення чисельності населення європейських країн через зниження рівня народжуваності в них.

США та Німеччина є двома основними країнами, в які переїжджають міжнародні мігранти. У США, наприклад, кількість людей, які проживають у країні, але які народилися в інших державах, зросла більше, ніж у 4 рази: з майже 12 млн. осіб у 1970 р. до майже 51 млн. осіб у 2019 р. У Німеччині таке зростання відбулося з 8,9 млн. осіб у 2000 р. до 13,1 млн. осіб у 2019 р.<sup>21</sup>

*Для покриття нестачі робочої сили Німеччина потребує 260 тис. нових робітників щорічно до 2060 р. Однак якщо країна не відкриє внутрішній ринок праці для громадян третіх країн, то вже в наступні десятиліття кількість робітників зменшиться майже на третину (на 16 млн. осіб). Імміграція з інших країн-членів ЄС не буде достатньою. Очікується, що з інших країн ЄС приїжджатимуть близько 114 тис. працівників, тому ще 146 тис. осіб мають прибувати з третіх країн.*

*Новоприйнятий Закон про імміграцію кваліфікованої робочої сили Німеччини (1.03.2020 р.) регулює цілеспрямовану імміграцію з метою участі в німецькому ринку праці, який відтепер стає відкритим не тільки для висококваліфікованих робітників, а й для осіб із професійною освітою. Від попереднього законодавства відрізняється те, що з прийняттям цього закону скасовується положення про обмеження можливостей імміграції «дефіцитними спеціальностями». Тепер для трудової міграції до Німеччини визначальними є два чинники: економічні потреби та кваліфікація. Передусім робітник повинен мати конкретну пропозицію зайняти певне робоче місце, а його кваліфікація – визначатися в Німеччині.*

Понад 40% усіх міжнародних мігрантів світу на 2019 р. (112 млн. осіб) народилися в Азії (зокрема, понад 16 млн. осіб походять з Індії, наступними за чисельністю міжнародних мігрантів з країн Азії є Китай, Бангладеш, Пакистан, Афганістан). Мексика займає другу позицію за чисельністю походження міжнародних мігрантів (понад 11 млн. осіб)<sup>22</sup>. Також кілька європейських країн мають значну кількість емігрантів, включаючи Росію, Україну, Польщу, Великобританію та Німеччину.

<sup>21</sup> World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

<sup>22</sup> World Migration Report (2020). URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

Що стосується розподілу міжнародних мігрантів за групами країн, то, за даними 2019 р., майже 65% міжнародних мігрантів проживали у країнах з високим рівнем доходу (близько 176 млн. осіб), тоді як 82 млн. осіб (30%) – у країнах із середнім рівнем доходу, а 13 млн. осіб (5%) – у країнах з низьким рівнем доходу<sup>23</sup>. Найбільша кількість мігрантів у світі прибуває саме з країн із середнім рівнем доходу, тоді як з найбідніших країн походять лише 10% мігрантів<sup>24</sup>.

У світі набагато більше чоловіків-мігрантів, ніж жінок-мігрантів (58% проти 42%). З точки зору географії, як видно на рис. 10, майже 61% усіх трудових мігрантів проживає у трьох субрегіонах: Північна Америка, арабські держави, Європа. Спостерігається вражаючий гендерний дисбаланс трудових мігрантів у двох регіонах: Південній Азії (6 млн. чоловіків порівняно з 1,3 млн. жінок) й арабських державах (19,1 млн. чоловіків порівняно з 3,6 млн. жінок). Арабські держави є одним з головних напрямків для трудових мігрантів, де вони можуть працювати у ключових секторах економіки. Наприклад, у країнах Перської затоки понад 95% робочої сили у сфері будівництва і домашньої роботи становлять робітники-мігранти<sup>25</sup>.

Оскільки основним мотивом здійснення міжнародної трудової міграції є бажання мігрантів забезпечити додаткові надходження до сімейного бюджету, а також мінімізувати ризики погіршення фінансового становища під час різноманітних криз соціально-економічного чи політичного характеру<sup>26</sup>,

<sup>23</sup> World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

<sup>24</sup> Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 13; Dluhopolskyi O., Zatonatska T., Lvova I., Klackiv Y. Regulations for returning labour migrants to Ukraine: international background and national limitations. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2019. Vol. 22 (3). P. 45–64; Dluhopolskyi O., Dluhopolska T. Migration as a global challenge: case of Ukraine. Стратегич. направления соц.-экон. и фин. обеспечения развития нац. экономики : материалы II-й междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 27–28 сент. 2018). Минск: Право и экономика, 2018. С. 146–148.

<sup>25</sup> World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

<sup>26</sup> Dluhopolskyi O., Zatonatska T., Lvova I., Klackiv Y. Regulations for

то аналіз грошових переказів міжнародних мігрантів стає важливою складовою дослідження міграції. Грошові перекази трудових мігрантів – це перекази у фінансовій чи натуральній формі, що здійснюються мігрантами безпосередньо своїм сім'ям чи громадам у країні походження. Не зважаючи на неможливість об'єктивного оцінювання обсягу грошових переказів та зважаючи на різницю в методах обліку і класифікації статистичної інформації в країнах-відправниках та країнах-одержувачах грошових переказів і відмінностях у способах обчислення переказів, які надходять неофіційними каналами, та використання різних обмінних курсів при зведенні показників до єдиної валюти, вкажемо, що наявні дані відображають суттєве зростання обсягів грошових переказів у світі з 126 млрд. дол. США у 2000 р. до 689 млрд. дол. США у 2018 р.<sup>27</sup>

У табл. 8.2 наведено ТОП-10 країн-отримувачів грошових переказів міжнародних мігрантів. Як видно, за період 2005–2018 рр. в Індії обсяг грошових переказів зріс у 3,5 разу (з 22,12 до 78,61 млрд. дол. США), в Китаї – у 2,8 разу (з 23,63 до 67,41 млрд. дол. США), на Філіппінах – у 2,5 разу (з 13,73 до 33,83 млрд. дол. США), в Єгипті – у 2,3 разу (з 12,45 до 28,92 млрд. дол. США), в Нігерії – у 1,7 разу (з 14,64 до 24,31 млрд. дол. США), в Мексиці – у 1,6 разу (з 22,74 до 35,66 млрд. дол. США) та ін.

---

returning labour migrants to Ukraine: international background and national limitations. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2019. Vol. 22 (3). P. 45–64; *Онищук В. О. Грошові перекази трудових мігрантів в системі доходів домогосподарств* : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2018.

<sup>27</sup>*Онищук В. О. Грошові перекази трудових мігрантів в системі доходів домогосподарств* : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2018. World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

Таблиця 8.2

**ТОП-10 країн-одержувачів грошових  
переказів, млрд. дол. США<sup>28</sup>**

2005 р.		2010 р.		2015 р.		2018 р.	
Китай	23,63	Індія	53,48	Індія	68,91	Індія	78,61
Мексика	22,74	Китай	52,46	Китай	63,94	Китай	67,41
Індія	22,13	Мексика	22,08	Філіппіни	29,80	Мексика	35,66
Нігерія	14,64	Філіппіни	21,56	Мексика	26,23	Філіппіни	33,83
Франція	14,21	Франція	19,90	Франція	24,06	Єгипет	28,92
Філіппіни	13,73	Нігерія	19,75	Нігерія	21,16	Франція	26,43
Бельгія	6,89	Німеччина	12,79	Пакистан	19,31	Нігерія	24,31
Німеччина	6,87	Єгипет	12,45	Єгипет	18,33	Пакистан	21,01
Іспанія	6,66	Бангладеш	10,85	Німеччина	15,81	Німеччина	17,36
Польща	6,47	Бельгія	10,35	Бангладеш	15,30	В'єтнам	15,93

У табл. 8.3 наведені ТОП-10 країн-відправників грошових переказів міжнародних мігрантів. Як видно, протягом десятиліть США залишаються основною країною-донором грошових переказів, які у 2018 р. сягали майже 68 млрд. дол. США. Наступними за обсягами грошових переказів є ОАЕ і Саудівська Аравія (відповідно 44,4 та 36,1 млрд. дол. США), а також Швейцарія і Німеччина (відповідно 26,6 та 22,1 млрд. дол. США).

Заробітки працівників-мігрантів перетворилися на важливий чинник соціально-економічного розвитку, наприклад, в Україні. За даними НБУ<sup>29</sup>, країна у 2018 р. отримала 10,9 млрд. дол. США приватних переказів з-за кордону, що зіставне з 8,3% ВВП України. Зароблені мігрантами за кордоном кошти витрачаються насамперед на споживання. І хоча вони мають велике значення для добробуту домогосподарств<sup>30</sup>, їхнє інвестиційне використання залишається незначним. Адже до

<sup>28</sup>World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

<sup>29</sup>Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua>.

<sup>30</sup>Онищук В. О. Грошові перекази трудових мігрантів в системі доходів домогосподарств : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2018.

відкриття чи розширення бізнесу за рахунок зароблених за кордоном коштів вдаються не більше, ніж 10% мігрантів<sup>31</sup>.

Таблиця 8.3

**ТОП-10 країн-відправників грошових переказів, млрд. дол. США<sup>32</sup>**

2005 р.		2010 р.		2015 р.		2018 р.	
США	47,25	США	50,78	США	61,86	США	67,96
Саудівська Аравія	14,30	Саудівська Аравія	27,07	ОАЕ	40,33	ОАЕ	44,37
Німеччина	12,71	Росія	21,45	Саудівська Аравія	38,79	Саудівська Аравія	36,12
Швейцарія	10,52	Швейцарія	17,76	Швейцарія	25,40	Швейцарія	26,60
Велико-британія	9,64	Німеччина	14,68	Китай	20,42	Німеччина	22,09
Франція	9,48	Італія	12,89	Росія	19,69	Росія	20,61
Південна Корея	6,90	Франція	12,03	Німеччина	18,03	Китай	16,18
Росія	6,83	Кувейт	11,86	Кувейт	15,20	Кувейт	13,76
Люксембург	6,70	Люксембург	10,65	Франція	12,79	Франція	13,50
Малайзія	5,68	ОАЕ	10,57	Катар	12,19	Південна Корея	12,89

Основна частина коштів (62,3% усіх приватних переказів в Україну) надійшла з п'яти країн: Польщі, Росії, США, Чехії й Італії. При цьому частка надходжень з Росії у 2018 р. становила 8,7% в загальній сумі грошових переказів в Україну проти 26,4% у 2015 р. Натомість частка коштів, отриманих з Польщі, перевищила 33% в загальному обсязі надходжень, тоді як у 2015 р. вона була на рівні 19%<sup>33</sup>.

Значне підвищення платоспроможного споживчого попиту населення завдяки переказам справляє мультиплікативний ефект на національну економіку. Наприклад, житлові

<sup>31</sup>Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання : аналіт. зап. Київ, 2011.

<sup>32</sup>World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

<sup>33</sup>Здобувачі валюти. Як грошові перекази мігрантів впливають на економіку України. URL: <https://cost.ua/news/728-zdobuvachi-valyuty>.

інвестиції мігрантів зумовлюють швидке зростання введення житла в експлуатацію у регіонах зі значною міжнародною трудовою міграцією. Ці капіталовкладення сприяють зростанню зайнятості, що особливо важливо для сільської місцевості, а також зумовлюють збільшення попиту на будівельні матеріали, сантехніку, меблі тощо<sup>34</sup>.

Окремим викликом у сфері міжнародної міграції є проблема біженців, яких на початок 2019 р. у світі нараховувалось 25,9 млн. осіб. Також близько 3,5 млн. осіб шукали міжнародного захисту та чекали рішення щодо статусу біженця (т. з. шукачі притулку). В 2018 р. було подано приблизно 2,1 млн. заяв про надання притулку, переважна більшість з яких – до США, Перу, Німеччини. За країнами походження найбільша кількість біженців приїжджає із Сирії, Афганістану, Південного Судану, М'янми, Сомалі, Конго, Еритреї й Бурунді (понад 80% загальної кількості біженців)<sup>35</sup>, що пов'язано переважно з військово-політичними конфліктами і тотальною бідністю в цих країнах.

У 2018 р. Туреччина п'ятий рік поспіль займала першу позицію серед країн світу за кількістю біженців (3,7 млн. осіб, з яких 3,6 млн. осіб – сирійці). Також країнами-реципієнтами значних потоків біженців із Сирії та Афганістану є Йорданія, Ліван, Пакистан, Іран, Судан, Уганда.

Значну допомогу біженцям у міжнародному масштабі надає Міжнародна організація з міграції ООН (МОМ) через організацію безпечних подорожей для біженців за допомогою наявних програм переселення. Загалом МОМ була створена ще у 1951 р., її діяльність спрямована на забезпечення врегульованого і гуманного управління міграцією, міжнародного партнерства у вирішенні міграційних питань, допомогу в пошуку практичних вирішень міграційних проблем, а також надання гуманітарної підтримки мігрантам, які її потребують, включно з біженцями та внутрішньо переміщеними

<sup>34</sup>Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання : аналіт. зап. Київ, 2011.

<sup>35</sup>World Migration Report. 2020. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

особами<sup>36</sup>. Сьогодні до її складу входять 155 країн і 11 країн мають статус спостерігачів. Вона також має представництва у понад 100 країнах світу.

Протягом 2017–2018 рр. МОМ підтримала близько 40 держав (зокрема, це: Туреччина, Ліван, Греція, Італія, Ірак, Йорданія) у здійсненні переселення та гуманітарного супроводу біженців з понад 138 країн світу. В 2017 р. за сприяння і допомоги МОМ було переселено 137840 осіб у 40 країн світу, а у 2018 р. – 95400 осіб у 30 країн світу (переважно сирійців, афганців, іракців, конголезців). Слід зазначити, що за останні 5–7 років суттєво скоротились потоки біженців у Північну Америку (майже на 50%), тоді як вони зросли на 46% у країни ЄС, що й зумовило масштабну міграційну кризу 2015 р.

## 8. 2 Міграційна криза та основи міграційної політики

Європейська міграційна криза 2015 р. стала гуманітарною катастрофою, оскільки загинули тисячі людей через масовий наплив мігрантів в Європу з країн Близького Сходу та Африки. Відповідно до даних МОМ<sup>37</sup>, у 2017 р. понад 3 тис. осіб загинули або пропали безвісти під час спроби перетнути Середземне море, у 2019 р. – понад 1 тис. осіб. Загалом за період 2014–2019 рр. Середземне море забрало життя близько 20 тис. осіб, які прагнули потрапити до Європи. Погляди країн ЄС на такий виклик суттєво різняться<sup>38</sup>: якщо Скандинавські країни, Німеччина, Франція, Італія розглядають міграційну кризу як випробування європейських цінностей і єдності, то країни Прибалтики, Угорщина, Польща, Словаччина, Чехія –

<sup>36</sup> Міжнародна організація з міграції. URL: <https://iom.org.ua/ua/pro-nas>.

<sup>37</sup> Міжнародна організація з міграції. URL: <https://iom.org.ua/ua/pro-nas>.

<sup>38</sup> Алгаш В., Піттель А. Сучасна міграційна криза як виклик для Європейського Союзу. Підприємництво, господарство і право. 2019. № 12. С. 334–338; Максак Г. Розкол за лінією міграції: як криза кількарічної давнини з новою силою б'є по ЄС. Європ. правда. 2018. 6 лип. URL: <https://www.eurointegration.com.ua>.



як загрозу національній безпеці. Саме в міграційних питаннях країнам ЄС не вдалося досягти згоди.

Причинами виникнення міграційної кризи стали<sup>39</sup>:

– відсутність у значної кількості громадян Африки та Близького Сходу можливостей для працевлаштування на батьківщині;

– економічна нестабільність, що спостерігається на території значної кількості країн Близького Сходу й Африки;

– значне зuboжіння і високий ризик померти від голоду на батьківщині;

– соціальна несправедливість, яка панує у східних та африканських країнах;

– бажання отримати гідну освіту, яку можна здобути у країнах Європи;

– природні катаклізми, які загрожують здоров'ю і життю людей та які періодично виникають на території багатьох східних і африканських країн;

– висока ймовірність опинитися в епіцентрі воєнних подій;

– неготовність та неузгодженість дій країн ЄС як реципієнтів міжнародних мігрантів тощо.

Програма розвитку ООН (UNDP) визнала надмірну міжнародну міграцію (*excessive international migration*) однією з шести головних загроз глобальній безпеці людства у XXI ст. Як сказано в офіційній заяві ООН<sup>40</sup>, реальні загрози безпеці людства у наступному столітті викликані більшою мірою діями мільйонів людей, ніж агресією декількох націй. Ці загрози будуть набувати різних форм, серед яких<sup>41</sup>:

- неконтрольоване зростання населення;
- відмінності в економічних можливостях;
- надмірна міжнародна міграція;
- погіршення стану навколишнього середовища;

<sup>39</sup>Пак Н. Неконтрольована міграція як загроза безпеці країн Європейського Союзу. Вісн. КНУ ім. Тараса Шевченка. 2016. № 44–45. С. 30–32.

<sup>40</sup>United Nations Development Programme (UNDP). New York, 1994. P. 34.

<sup>41</sup>Длугопольська Т. І. Міжнародна міграційна політика: від теорій до імплементацій. Вісн. Харків. нац. універс. ім. В. Н. Каразіна. 2018. № (12). С. 31–49. (Серія: Міжнар. відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм).

- виробництво і незаконний обіг наркотиків;
- міжнародний тероризм.

«Загроза надмірної міжнародної міграції розглядається як ймовірно втрати мігрантів, які залишили свої будинки, шукаючи краще життя, незалежно від того, чекає їх будь-хто в приймаючій країні чи ні. У деяких випадках на них чекає розчарування з приводу соціальної нерівності, а також існує ризик переходу до нових форм релігійного фундаменталізму чи тероризму. Безпека мігрантів і мешканців приймаючої країни перебуває під загрозою в будь-якому місці і в будь-який час»<sup>42</sup>.

Оскільки чисельність міжнародних мігрантів у світі неухильно зростає (табл. 8.4), як і комплекс викликів для національних економік, пов'язаний з цим, то на міжнародному рівні постає потреба в розробці адекватної реаліям сьогодення міграційної політики.

Таблиця 8.4

### Динаміка глобальних міграційних показників у 1999-2019 рр.<sup>43</sup>

Показники	1999 р.	2019 р.
Загальна кількість міжнародних мігрантів, млн. осіб	150	272
Частка міжнародних мігрантів у загальній чисельності населення, %	2,8	3,5
Частка жінок серед міжнародних мігрантів у світі, %	47,5	47,9
Частка дітей серед міжнародних мігрантів у світі, %	16,0	13,9
Країна з найбільшою кількістю міжнародних мігрантів	ОАЕ	ОАЕ
Регіон з найбільшою кількістю міжнародних мігрантів	Океанія	Океанія
Глобальні міжнародні перекази, млрд. дол. США	126	689
Загальна кількість біженців, млн. осіб	14	26
Загальна кількість внутрішньо переміщених осіб, млн.	21	41

<sup>42</sup>Новосад К. Я. Соціальні ризики міжнародної трудової мігр. з України : дис. ... канд. соціол. наук: 22.00.04 Ужгород, 2018. С. 88.

<sup>43</sup>World Migration Report. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr); Длугопольський О. В. Проблеми трудової міграції України в контексті євроінтеграції. Суч. соц.-екон. система: парадигма, завдання і тенденції: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. з нагоди 120-річчя Нац. університету біоресурсів і природо-користування України (Ніжин, 27.04.2018). Ніжин, 2018. Ч. 1. С. 161–163.

Міграційна політика є комплексом законодавчих, організаційних, адміністративних та фінансово-економічних заходів, спрямованих на регулювання в'їзду в країну і виїзду з країни населення (зокрема, робочої сили). За допомогою цієї політики держава цілеспрямовано впливає на регулювання міграційних процесів з точки зору національних пріоритетів, кількісного та якісного складу мігрантів.

Політика держави у сфері міжнародної міграції охоплює два напрямки:

1) імміграційний, що регулює прийняття іноземних громадян (імміграційний контроль);

2) еміграційний, який регулює порядок виїзду громадян з країни та забезпечує захист прав емігрантів за кордоном (права й обов'язки іноземців, які на законних підставах перебувають у державі).

Єдиного підходу до структури виконавчих органів у сфері міграції не існує, оскільки кожна країна застосовує власний механізм їхнього формування, зважаючи на традиції, особливості міграційної ситуації чи обраний вектор міграційної політики. Однак спільним є комплекс управлінських функцій, що на них покладаються<sup>44</sup>:

- видача віз;
- прикордонний контроль;
- забезпечення правового статусу і прав іноземців усередині держави;
- надання статусу біженця;
- здійснення заходів з інтеграції мігрантів;
- контроль за виконанням іноземцями правил перебування та видворення порушників міграційного законодавства;
- перегляд адміністративних рішень стосовно іноземців.

Вимоги до міграційної політики у XXI ст. постійно зростають. Це пов'язано як з тим, що вона дає змогу використати позитивний потенціал міграції в інтересах розвитку, активно-го міжнародного співробітництва в цій сфері, так і з новими

<sup>44</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 78.

викликами, які стоять перед світовою економікою (наприклад, пандемія COVID-19, криза споживчого попиту, тиск на публічні фінанси тощо). Кінцевою метою міграційної політики є формування потрібної інтенсивності міграції населення, кількісного та якісного складу міграційних потоків<sup>45</sup>. Міграційна політика, виступаючи самостійним напрямом політики держави, водночас тісно пов'язана з іншими її складовими: політикою народонаселення, соціальною політикою, політиками у сфері освіти й охорони здоров'я, зовнішньоекономічною політикою тощо.

На початку XXI ст. під егідою ООН була створена Глобальна комісія з питань міграції, яка виробила низку рекомендацій щодо змісту, принципів і напрямів міграційної політики<sup>46</sup> :

1. Потреба в комплексному підході до міграційної політики, що вимагає інкорпорації міграційних питань в усі напрями політичної діяльності держави.

2. Потреба в координації діяльності різних структур у межах уряду, а також з іншими суспільними акторами: місцевою владою, профспілками, об'єднаннями роботодавців, неурядовими організаціями.

3. Потреба в переорієнтації на стратегічні цілі, а не короткострокові пріоритети, ситуативні реакції на певні події.

4. Міграція має стати інтегральною частиною соціально-економічних планів та стратегій розвитку кожної країни світу.

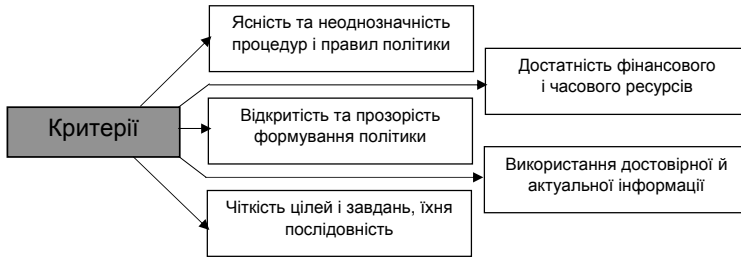
Успішна міграційна політика держави має базуватися на міжнародно-правових стандартах, сформульованих у найважливіших міжнародних конвенціях щодо прав людини. Крім цього, через багатосторонній характер міжнародних переміщень важливим для міграційної політики є міжнародне співробітництво на двосторонньому, регіональному і глобальному рівнях<sup>47</sup>.

<sup>45</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 67.

<sup>46</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 69.

<sup>47</sup>Migration in an interconnected world: new directions for action. Report. URL: <http://gcm.org/eng/finalreport/html>; The interdisciplinary contexts of reintegration and readaptation in the era of migration / ed. by U. Markowska-Manista. Warsaw, 2016. 248 p.

Базові критерії адекватної міграційної політики наведено на рис. 8.1.



**Рис. 8. 1 Критерії міграційної політики<sup>48</sup>**

Доволі поширеними на сьогодні є міграційні програми як механізм міграційної політики, що мають на меті сприяння впорядкованому, організованому здійсненню природного та спонтанного процесу міграції, а також надання необхідної допомоги його учасникам<sup>49</sup>. За методологією MOM існує два типи міграційних програм: 1) гуманітарні; 2) з метою розвитку (табл. 8.5).

*Таблиця 8.5*

### Міграційні програми<sup>50</sup>

Гуманітарні	З метою розвитку
<ul style="list-style-type: none"> <li>– програми допомоги біженцям;</li> <li>– програми добровільного повернення мігрантів (у т. ч. нелегальних), які не змогли пристосуватися до життя в іншій державі;</li> <li>– програми легалізації нелегальних мігрантів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– програми інтеграції мігрантів (наприклад, через виділення субсидій чи кредитів для вирішення житлового питання, надання допомоги у працевлаштуванні, освіті тощо);</li> <li>– програми попередньої підготовки перед виїздом для набуття мовних та професійних навичок;</li> <li>– програми заохочення валютних переказів мігрантів на батьківщину, їхнього повернення та інвестування набутих за кордоном знань і заощаджень у розвиток власної країни</li> </ul>

<sup>48</sup>Побудовано на основі: Солт Д. Текущие тенденции в международной миграции в Европе. URL: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka-immigration/europa-dis/tendentsii>.

<sup>49</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 78–79.

<sup>50</sup>Побудовано на основі: Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018 472 с.

Існує доволі широкий спектр суб'єктів міграційної політики, який охоплює як самих мігрантів, так і сукупність державних органів влади та недержавних організацій, що здійснюють вплив на регулювання міграційних процесів (табл.8. 6).

Таблиця 8.6

### Суб'єкти міграційної політики<sup>51</sup>

Суб'єкт	Роль та функції
Мігрант	Ключовий суб'єкт, який приймає рішення про переїзд та безпосередньо здійснює його, володіючи правом на свободу пересування і вибору місця проживання
Об'єднання мігрантів	Представлення перед державою та суспільством інтересів мігрантів, забезпечення зворотного зв'язку із владою щодо результатів їхньої діяльності у міграційній сфері
Органи законодавчої влади	Визначення концептуальних засад міграційної політики, комплекс законодавчих норм і правил ставлення до мігрантів, їхніх прав та обов'язків
Органи виконавчої влади	Вплив на об'єктивні й суб'єктивні чинники міграції, зміст та форму міграційних процесів за допомогою інструментів прямого та опосередкованого впливу
Органи місцевого самоврядування	
Профспілки та об'єднання підприємців	Зацікавленість у сприянні й допомозі мігрантам через вплив міграції на попит і пропозицію робочої сили, її ціну та, відповідно ціну виробництва
ЗМІ	Інформаційна кампанія з питань міграції, формування громадської думки щодо міграційних проблем
Церква	Етнокультурна і соціальна роль, притулок та допомога в адаптації
Правозахисні організації	Громадський контроль за дотриманням прав людини
Благодійні фонди	Надання матеріальної й нематеріальної допомоги мігрантам, консультаційна підтримка

Хоча регулювання руху населення через державні кордони стає прерогативою окремих держав, до пандемії COVID-19 воно відбувалось в умовах посилення всесвітньої взаємозалежності через форми різноманітних міжнародно-правових домовленостей, які є проявом міжнародної

<sup>51</sup>Побудовано на основі: Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. 472 с.

солідарності й поваги до прав людини. Однак пандемія COVID-19 внесла суттєві зміни у сприйняття країнами світу міграційних викликів: на початку 2020 р. понад 150 держав закрили свої кордони. Внаслідок цього мільйони людей не змогли виїхати на заробітки за кордон, а сотні тисяч працедавців залишились без необхідної робочої сили<sup>52</sup>. Мігранти першими відчували на собі вплив пандемії на економіку, оскільки багато з них потрапили в пастку невизначеності та нестабільності. Мігрантів примусово повертали, затримували під час транзитних переміщень, відмовляли у допомозі через обмежений доступ до певних територій, утримували під вартою через їхній міграційний статус тощо<sup>53</sup>. І все це на додаток до того, що дуже часто саме мігранти працюють у найбільш ризикових для закриття бізнесах через пандемію, серед яких: готельний, ресторанний, будівництво, сільське господарство.

З огляду на це Мережа ООН з міграції закликає міжнародну спільноту діяти згідно з Глобальним договором про безпечну, впорядковану та врегульовану міграцію (Глобальний договір, GCM), що був прийнятий 10–11 грудня 2018 р. на Міжурядовій конференції у Марракеші 164-ма державами-членами ООН. Цей документ пропонує рішення для найбільших проблем міграції, які поглибила пандемія, зокрема він зобов'язує держави забезпечити доступ до базових послуг для всіх мігрантів, незалежно від їхнього статусу, і працювати над більш гуманним і конструктивним сприйняттям мігрантів та міграції.

Документ окреслює ті дії, на які мають піти держави, щоб розширити й диверсифікувати шляхи для врегульованої міграції, виконати свої зобов'язання щодо безпечних і гідних умов для повернення, у т. ч. застосовувати імміграційне затримання тільки як крайній захід та припинити затримання дітей і родин, забезпечити швидші, безпечніші та дешевші канали для грошових переказів. У договорі закріплено 23 цілі, серед яких:

<sup>52</sup>Малиновська О. Міграція і коронакриза. Міграція. 2010. № 6 220. С. 12.

<sup>53</sup>Пандемія і міграція. Як пандемія COVID-19 впливає на трудових мігранток? URL: <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-yak-pandemiya-covid-19-vplivaye-na-trudovix-migrantok.html>.

порятунок життя мігрантів, забезпечення доступних шляхів регульованої міграції, боротьба проти контрабандистів, допомога в інтеграції й усунення дискримінації.

У договорі визначено амбітну мету – всебічно врегулювати явище міжнародної міграції на основі комплексного підходу. Це стане умовою оптимізації загальної користі від міграції у разі усунення ризиків і проблем для окремих осіб та громад, полегшення безпечної, впорядкованої й легальної міграції. Одночасно це сприятиме скороченню масштабів і негативних наслідків нелегальної міграції за допомогою міжнародного співробітництва та відповідного комплексу заходів<sup>54</sup>.

Багато держав вже йдуть цим шляхом, виконуючи свої зобов'язання згідно з Глобальним договором і вживаючи заходів щодо зменшення вразливості мігрантів в умовах COVID-19. Ці країни, зокрема, надають мігрантам врегульований статус, продовжують їм дозволи на перебування та роботу, забезпечують їм доступ до основних медичних послуг і соціального захисту, а замість імміграційного затримання вдаються до альтернативних заходів на рівні місцевих громад. Так, наприклад, у Португалії з метою забезпечення всім, хто перебуває на її території, доступу до медичної та соціальної допомоги було оголошено тимчасову міграційну амністію, що також поширювалась на шукачів притулку, які звернулися за статусом біженця до оголошення у країні до 18 березня 2020 р. надзвичайного стану через пандемію. В Італії було оголошено масову легалізацію мігрантів, зайнятих у сільському господарстві й сфері домашніх послуг (до 500 тис. осіб, яким було надано право легально перебувати у країні впродовж 6 місяців для пошуку роботи та укладання трудової угоди). Великі рекрутингові агентства Польщі пропонували мігрантам, в яких збігав строк чинності документів, безкоштовно оформити договори на перебування у цій країні на термін до 3-х років<sup>55</sup>.

<sup>54</sup>Губар О. Країни ООН погодили перший в історії глобальний договір про міграцію. URL: <https://www.dw.com/uk>; Пандемія і міграція. Як пандемія COVID-19 впливає на трудових мігранток? URL: <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-yak-pandemiya-covid-19-vplivaye-na-trudovix-migrantok.html>; Горбачова І. В. Глобальний договір про міграцію: можливості для України. Економіка та підприємництво. 2019. № 1 106. С. 18–23.

<sup>55</sup>Малиновська О. Міграція і коронакриза. Міграція. 2020. № 6 220. С. 12.



Комплекс ключових міжнародно-правових стандартів у сфері міграції, що мають тривалу історію, наведено у табл. 8.7.

Таблиця 8.7

Міжнародні міграційні стандарти<sup>56</sup>

№	Рік	Документ	Короткий зміст
1	2	3	4
1.	1948 р.	Загальна декларація прав людини	Кожна людина має право на вільне пересування і вибір місця проживання в межах своєї держави, а також може залишити будь-яку країну, включаючи власну, та повернутися до своєї країни. Кожна людина має право шукати притулку від переслідувань в інших країнах і користуватися цим притулком.
2.	1950 р.	Європейська конвенція про захист прав людини та основоположних свобод	Врегулювання проблем з арештом або затриманням мігрантів, судовим захистом їхніх прав.
3.	1951 р.	Конвенція ООН про статус біженців	Застосування принципу невислання – заборона видворення чи примусового повернення іноземця до країни, де існує загроза його життю або свободі. Гарантування свободи віросповідання, права давати дітям релігійне виховання, права звертатися до суду, отримувати початкову освіту, державну допомогу тощо.
4.	1951 р.	Паризька угода про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі	Гарантії свободи пересування робочої сили.
5.	1957 р.	Римські договори щодо утворення ЄС з атомної енергії та ЄЕС	Гарантії свободи пересування постійних, сезонних прикордонних робітників, а також осіб, які працюють не за наймом.
6.	1959 р.	Європейська угода про скасування віз для біженців	Відміна віз для біженців, що законно проживають на території однієї з країн-підписантів Угоди.

<sup>56</sup>Побудовано на основі: Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. 472 с.

## Продовження табл. 8.7

1	2	3	4
7.	1965 р.	Конвенція ООН про заборону всіх форм расової дискримінації	Заборона дискримінації на основі раси, кольору шкіри, громадянського чи етнічного походження.
8.	1966 р.	Європейська соціальна хартія	Гарантування соціальних прав незалежно від раси, кольору шкіри, статі, релігії, політичних переконань, національного та соціального походження.
9.	1966 р.	Міжнародний пакт про громадянські та політичні права	Заборона нерівноправності між громадянами й іноземцями, які проживають у тій чи іншій країні, за винятком деяких політичних прав (виборче право, державна служба). Положення проти рабської та примусової праці, безпідставних арештів чи затримань, на забезпечення доступу до правосуддя.
10.	1966 р.	Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права	Зобов'язання держави створювати для всіх її мешканців, незалежно від їхнього громадянства, належні умови праці й проживання, охорони здоров'я, реалізації культурних прав.
11.	1967 р.	Декларація про територіальний притулок	Право надавати притулок будь-якій особі, яка стає жертвою переслідувань за ознакою раси, віросповідання, громадянства, належності до певної соціальної групи або політичних переконань.
12.	1977 р.	Європейська конвенція про правовий статус працівників-мігрантів	Гарантування рівності прав власних громадян та іноземців, які є громадянами країн-підписантів конвенції.
13.	1979 р.	Конвенція проти всіх форм дискримінації жінок	Захист прав жінок проти всіх форм дискримінації, особливо це актуально за умов фемінізації міграційних процесів.
14.	1980 р.	Європейська угода про передачу відповідальності щодо біженців	Створення законних підстав для перебування біженців на території інших держав.

## Продовження табл. 8.7

1	2	3	4
15.	1984 р.	Конвенція проти катувань та інших жорстоких, нелюдських або таких, що принижують гідність, видів поводження або покарання	Забороняє висилання особи у країни, де їй можуть загрозувати тортури.
16.	1989 р.	Конвенція про права дитини	Гарантування того, що кожна дитина, яка перебуває на території, що підпадає під юрисдикцію тієї чи іншої держави, має право на ім'я і громадянство. Захист права дитини на піклування обох батьків (особливо це важливо, якщо один з батьків не має легального статусу в державі), на доступ до освіти незалежно від правового статусу.
17.	1990 р.	Конвенція про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їхніх сімей	Гарантії мінімальних прав для всіх мігрантів. Зобов'язання держав-підписантів регулювати міграційні процеси та співпрацювати на міжнародній арені.
18.	1990 р.	Конвенція про застосування Шенгенської угоди	Послаблення прикордонного контролю. Заходи щодо боротьби з неконтрольованою міграцією.
19.	1992 р.	Конвенція про участь іноземців у громадському житті на місцевому рівні	Гарантування участі іноземних громадян у громадському житті на місцевому рівні.
20.	1992 р.	Договір про створення ЄС (Маастрихтська угода)	Міжурядове врегулювання політики у сфері притулку, правил перетину зовнішніх кордонів і контролю на них, імміграційної політики.
21.	1995 р.	Генеральна угода з торгівлі послугами СОР	Визначаються загальні правила торгівлі послугами, у т.ч. основні принципи забезпечення пересування осіб для надання послуг за кордоном.
22	1997 р.	Амстердамська угода	Створення спільної системи регулювання міграцій в ЄС.

## Продовження табл. 8.7

1	2	3	4
23.	2000 р.	Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності	Запроваджує відповідальність за незаконний ввіз мігрантів, торгівлю людьми, а також міжнародну допомогу жертвам цих протиправних дій.
24.	2005 р.	Конвенція Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми	Запровадження спеціальних процедур для виявлення жертв торгівлі людьми та надання їм допомоги. Введення кримінальної відповідальності за торгівлю людьми, а також сприяння відповідним діям.
25.	2005 р.	Політичний план щодо легальної імміграції	Зміна імміграційної політики ЄС з обмежувальної до відкритої й прагматичної.
26.	2008 р.	Європейський пакт про імміграцію та притулок	Політичні домовленості між країнами ЄС щодо регулювання міграційних процесів.
27.	2018 р.	Глобальний договір про безпечну, впорядковану та врегульовану міграцію	Зобов'язує держави забезпечити доступ до базових послуг для всіх мігрантів, незалежно від їхнього статусу, працювати над більш гуманним і конструктивним сприйняттям мігрантів та міграції.

Загалом у разі несприятливого демографічного розвитку (дефіцит працездатного населення) завданням держави є залучення іммігрантів, зменшення відпливу громадян за кордон і повернення тих, хто виїхав раніше. Імміграція нерідко заохочується з урахуванням етнічних та культурних характеристик мігрантів (зокрема, прибуття до Ізраїлю євреїв, до Росії – російськомовних)<sup>57</sup>. Сьогодні понад 40% країн світу активно застосовують різноманітні інструменти збільшення імміграції. Закриття кордонів під час коронавірусної пандемії наочно показало, наскільки, наприклад, аграрний ринок країн ЄС залежить від сезонної робочої сили зі Східної Європи. На тлі карантинних обмежень, що були запроваджені у березні 2020 р., різко зріс дефіцит сезонних працівників у європейському агросекторі. За оцінками експертів, у Франції дефіцит становить 200 тис. працівників, у Німеччині — 300 тис., в Іспанії й Великобританії –

<sup>57</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 71–72.

по 70–80 тис., в Італії – 250 тис. працівників. Ці країни намагаються залучити до сезонних робіт своїх власних громадян за допомогою додаткових пільг, але без певного успіху, тому вони змушені покладатися на іноземні робочі ресурси<sup>58</sup>.

Принципами імміграційної політики, наприклад ЄС, є<sup>59</sup>:

- створення ясної та прозорої системи правил і процедур з метою забезпечення легальної імміграції;
- економічна імміграція має відповідати потребам ринку праці як у кількісних, так і в якісних аспектах;
- солідарність через взаємну довіру та справедливий розподіл відповідальності.

У протилежному випадку (при надлишку населення) вплив іммігрантів обмежується правовими, адміністративними й економічними заходами. У США, наприклад, у 2020 р. заплановано прийняти лише 18 тис. мігрантів, тоді як у 2019 р. ця країна погодилася прийняти 30 тис. людей. Міграційна система США перебуває під сильним тиском через гуманітарну кризу на кордоні з Мексикою, через яку в США щомісяця намагаються перебратися на постійне проживання тисячі людей<sup>60</sup>. Інколи навіть заохочується виїзд власних громадян за кордон для зменшення пропозиції робочої сили, скорочення рівня безробіття збільшення валютних надходжень від емігрантів з-за кордону. Заходи щодо збільшення еміграції активно застосовують такі країни світу, як: Бангладеш, Індонезія, Йорданія, Пакистан, Ємен, Таїланд, Туніс, Таджикистан, Узбекистан<sup>61</sup>.

Якщо чисельність населення на державному рівні визнана оптимальною, то зусилля урядових органів спрямовуються на

<sup>58</sup>Стало відомо, як пандемія коронавірусної хвороби змінить життя українських заробітчани. URL: <https://stopcor.org>.

<sup>59</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 135–136.

<sup>60</sup>США в 2020 році приймуть лише 18 тисяч біженців. URL: <https://www.dw.com/uk>; Gulina O. R. Migration as a geo-political challenge in the Post-Soviet space: border regimes, policy choices, visa agendas. Stuttgart: Ibidem Verlag, 2019.

<sup>61</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. 472 с.

стабілізацію ситуації – забезпечення паритетного обміну населенням з іноземними країнами на основі якісних характеристик мігрантів (наприклад, залучення висококваліфікованих спеціалістів з-за кордону, направлення молоді для здобуття якісної освіти в іноземних державах із забезпеченням умов її повернення).

У міжнародній практиці для характеристики міграції висококваліфікованих спеціалістів використовують кілька типових виразів, наведених у табл. 8.8.

Таблиця 8.8

### Характеристики міграції висококваліфікованих працівників<sup>62</sup>

№	Назва	Характеристика
1.	«Відплив мізків» (brain drain)	Виїзд значної кількості фахівців, що має економічні наслідки
2.	«Набуття мізків» (brain gain)	Прибуття кваліфікованих іммігрантів, що прискорює розвиток економіки
3.	«Циркуляція мізків» (brain circulation)	Періодичні виїзди/повернення фахівців високої кваліфікації, однаково заангажованих у наукових дослідженнях чи високотехнологічних виробництвах в обох країнах
4.	«Розтікання мізків» (brain strain)	Глобальне поширення знань завдяки міграції фахівців та студентів
5.	«Повернення мізків» (reverse brain)	Повернення спеціалістів, збагачених іноземним досвідом, для постійної або тимчасової роботи на батьківщині, а також участь у проектах на батьківщині віртуально, без фізичного повернення
6.	«Втрата мізків» (brain waste)	Виконання кваліфікованими мігрантами за кордоном некваліфікованих видів робіт, що призводить до втрати професійних навичок
7.	«Заміна мізків» (brain exchange)	Заміщення фахівців, які виїжджають за кордон, спеціалістами, які прибули з інших країн
8.	«Глобалізація мізків» (brain globalization)	Певний рівень мобільності професіоналів, необхідний для участі у глобальній економіці
9.	«Експорт мізків» (brain export)	Цілеспрямована підготовка спеціалістів для роботи за кордоном з метою отримання економічних вигод

<sup>62</sup>Побудовано на основі: Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 217.

Невід'ємним елементом міграційної політики є інтеграція мігрантів у приймаючій країні, що передбачає надання громадянства й антидискримінацію. Показником, що вимірює інтеграційну політику мігрантів, є індекс політики інтеграції мігрантів, або MIPEX. Він вимірює і порівнює міграційну політику 52-х країн світу, включаючи всі держави-члени ЄС, Австралію, Канаду, Японію, Південну Корею, Нову Зеландію, Норвегію, Туреччину, США тощо. Загальний індекс формується зі 167 показників, які згруповано за восьми напрямками політики, такими як: мобільність ринку праці, політична участь, доступ до громадянства, возз'єднання сім'ї, здоров'я, постійне проживання, антидискримінація, освіта<sup>63</sup>. Показники індексу вимірюються за допомогою експертного формалізованого опитування та аналізу документів. Індекс міграційної політики вимірюється у 100-бальній шкалі, де 0 – це повна закритість суспільства для мігрантів, а 100 – це рівні права як для мігрантів, так і для жителів країн та користування всіма благами соціальної держави для мігрантів<sup>64</sup>.

У табл.8.9 наведено дані щодо індексу інтеграції мігрантів по 10-ти найбільш успішних країнах у цій сфері.

Найвищі індекси політики інтеграції мігрантів в Європі властиві північним країнам, таким як Швеція і Фінляндія (відповідно 86 і 85 бали), доволі високим є значення MIPEX у Португалії (81 бал), трохи нижчим – у Канаді, Новій Зеландії й США (відповідно 80, 77 і 73 бали). Для Норвегії й Бельгії значення MIPEX у 2020 р. становило 69 балів. Зазначимо, що протягом 2015–2020 рр. Швеція, Португалія, Нова Зеландія, Фінляндія, Канада, США та Бельгія покращили свої позиції у рейтингу MIPEX, Норвегія не змінила їх, тоді як Австралія і Німеччина погіршили свої позиції. Для всіх цих країн

<sup>63</sup>Хом'як А. Інтеграція мігрантів у європейські суспільства: інтеграційна політика та громадська думка. Вісн. НТУУ «КПІ». 2019. № 3 43. С. 139–146. (Політологія. Соціологія. Право).

<sup>64</sup>Длугопольський О. В., Шевчук В. І. Integration of Migrants: case of MIPEX. Реформування публіч. управління та адміністрування: теорія, практика, міжнар. досвід: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Одеса, 26 жовт. 2018). Одеса, 2018. С. 266.

характерні високий рівень довіри, толерантності та якісних соціальних сервісів, що, цілком можливо, відображається на політиці інтеграції іноземних громадян.

*Таблиця 8.9*  
**Значення MIPEX для 10 країн світу<sup>65</sup>**

№	Країна	2015 р.	2020 р.
1.	Швеція	78	86
2.	Португалія	75	81
3.	Нова Зеландія	70	77
4.	Фінляндія	69	85
5.	Норвегія	69	69
6.	Канада	68	80
7.	Бельгія	67	69
8.	Австралія	66	65
9.	США	63	73
10.	Німеччина	61	58

Прийнято виділяти кілька вимірів інтеграції мігрантів у приймаючі країни<sup>66</sup>:

- культурна інтеграція (акультурація), в межах якої мігранти вивчають мову і норми приймаючої країни;
- структурна інтеграція, яка передбачає включення мігрантів у систему професій та статусів приймаючої країни;
- взаємодіюча інтеграція, що охоплює приватні стосунки людей і членство в первинних групах та мережах приймаючої країни, емпіричним показником якого є соціальні відносини, дружба, партнерство, шлюби і членство у добровільних організаціях;

<sup>65</sup>Побудовано на основі: MIPEX 2020. URL: <https://www.mipex.eu/what-is-mipex>; Длугопольський О. В., Шевчук В. І. Integration of Migrants: case of MIPEX. Реформування публіч. управління та адміністрування: теорія, практика, міжнар. досвід: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Одеса, 26 жовт. 2018). Одеса, 2018. С. 266.

<sup>66</sup>Хом'як А. Інтеграція мігрантів у європейські супільства: інтеграційна політика та громадська думка. Вісн. НТУУ «КПІ». 2019. № 3 43. С. 139–146. (Політологія. Соціологія. Право).



– ідентифікаційна інтеграція, яка проявляється у почутті належності та ідентифікації з етнічними, регіональними, місцевими і національними групами.

*За останні роки кількість мусульман у Великобританії стрімко зростає і вже перевищує 4 млн. осіб. 91% мусульман, які народились у Великобританії, мають британське громадянство. Безробіття серед мусульман трапляється частіше, ніж в інших релігійних общинах. У Великобританії діють тисячі мечетей, активно функціонують мусульманські школи, в яких переважно викладається Коран. В Італії проживає до 3 млн. мусульман та діють понад 800 мечетей. Іслам за кількістю віруючих є другою релігією після католицизму. Кількість мусульман у Бельгії становить понад 600 тис. осіб, причому 25% із них проживають у Брюсселі. Після протестантизму іслам є другою релігією за кількістю віруючих. У цій країні діють понад 350 мечетей. Третина жителів Бельгії є нетерпимими стосовно мусульман. Нідерланди переважно приймали мусульман з Алжиру, Марокко, Тунісу і Туреччини, однак протягом останніх років почали прибувати також мігранти з Афганістану, Іраку, Ірану, Пакистану, Сомалі. Зараз у цій країні проживає понад 1 млн. мусульман, переважно в Амстердамі, Гаазі, Роттердамі та Утрехті. Франція є найбільш ісламізованою країною Європи, в якій проживає близько 6 млн. мусульман (переважно з Марокко, Алжиру, Тунісу, Туреччини, країн Африки). До 100 тис. корінних французів також прийняли іслам. Німеччина поділяє із Францією позиції ісламізованої країни – понад 5 млн. мусульман, з яких турки становлять понад 65%. У цій країні діють понад 200 мечетей і постійно будуються нові.*

Усі державні заходи, які регулюють міжнародну міграцію, можна поділити на<sup>67</sup>:

- правові, які проявляються через квотування (встановлення кількісних параметрів імміграції, професійної структури прибулих), вимоги підтвердження професійної кваліфікації, обмеження за станом здоров'я тощо;

- економічні, пов'язані зі встановленням, наприклад, обов'язкової для іммігрантів плати за в'їзд та працевлаштування або прив'язки можливості отримання громадянства до придбання нерухомості у країні, здійснення масштабних інвестицій тощо.

<sup>67</sup>Колосниціна М. Г., Суворова І. К. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования. экон. журн. ВШЭ. 2005. № 4. С. 561–562.

Загалом економічно розвинуті країни за типом імміграційної політики можна поділити на три групи (табл. 8.10)<sup>68</sup>:

- 1) країни, що сповідують політику «відкритих дверей»;
- 2) країни проміжної моделі міграції;
- 3) країни, що реалізують переважно політику «гостьової міграції».

Таблиця 8.10

### Типологія держав за видом імміграційної політики

№	Тип	Приклади	Характеристика
1.	Країни, лояльні до міграції (політика «відкритих дверей»)	США, Канада, Австралія, Швеція	Схвалення постійної, а не тимчасової імміграції, дозвіл на возз'єднання родин, надання постійним мігрантам громадянства, однак використання селективного підходу до якості робочої сили
2.	Країни т. з. проміжної моделі міграції	Франція, Нідерланди, Великобританія	Практика прийому іммігрантів ускладнена, перевага надається жителям колишніх колоній, хоча дозволяється возз'єднання родин і є можливість отримати постійне громадянство
3.	Країни «гостьової» моделі міграції (політика заборони)	Німеччина, Швейцарія, Бельгія	Схвалення тимчасової імміграції, заборона возз'єднання родин, суворі критерії натуралізації

Нерідко (до 70% країн світу) держави обирають політику рееміграції (репатріації) – заохочення повернення мігрантів на батьківщину, оскільки, за оцінками ОЕСР, упродовж перших п'яти років після переїзду на батьківщину повертаються від 20% до 50% мігрантів<sup>69</sup>. Міжнародні опитування мігрантів доводять, що повернення мігрантів зростає не тоді, коли рівень життя вдома наближається до звичного у країні

<sup>68</sup>Колосниціна М. Г., Суворова І. К. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования. экон. журн. ВШЭ. 2005. № 4. С. 543–565.

<sup>69</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. С. 230; Михасюк І., Шайовська К. Міжнародна економіка. Львів: Апріорі, 2014. С. 100.

перебування, а тоді, коли мігранти бачать на батьківщині перспективи і вірять у можливість самореалізації.

Політика повернення звичайно формується за трьома напрямками<sup>70</sup>:

- заохочення прийняття рішення про повернення;
- спрощення самого повернення;
- реінтеграція в суспільство рідної країни. Основна мета реінтеграції – забезпечити сталість повернення мігранта на батьківщину, тобто створити успішну протидію чинникам спонукання до повторної еміграції.

Однак яку б модель імміграційної політики не реалізувала та чи інша країна, загальною проблемою залишається нелегальна міграція, що має тенденцію до нарощування в світі. Боротьба з цим явищем проводиться як через штрафні санкції, що накладаються на самих мігрантів чи їхніх роботодавців, так і шляхом депортації порушників з країни, тюремної ув'язнення. Проте найбільш дієвим інструментом скорочення потоку нелегальних мігрантів є передусім розширення можливостей для легального в'їзду.

## Контрольні запитання

1. Що таке міжнародна міграція? Які її основні види?
2. Охарактеризуйте періоди дослідження міжнародної трудової міграції.
3. Які основні економічні чинники міжнародної міграції? Наведіть приклади.
4. Що таке міграційний процес і які його етапи?
5. Що таке міграційна криза ЄС і які її основні причини?
6. Розкрийте зміст міграційної політики та основних її напрямків.
7. Охарактеризуйте основні критерії міграційної політики.
8. Проаналізуйте основних суб'єктів міграційної політики.

<sup>70</sup>Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : моногр. Київ: НІСД, 2018. 472 с.; Reintegration: Effective Approaches. URL: <https://www.iom.int/files>.

9. Як вплинула пандемія COVID-19 на міжнародну міграційну політику? Наведіть приклади.

10. У чому полягає зміст політики рееміграції? В яких випадках країни вдаються до такої політики?

## Література

1. Dluhopolskyi O., Dluhopolska T. *Migration as a global challenge: case of Ukraine*. Стратегіч. направлення соц.-екон. и фин. обеспечения развития нац. экономики : материалы II-й междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 27–28 сент. 2018). Минск: Право и экономика, 2018. С. 146–148.

2. Dluhopolskyi O., Zatonatska T., Lvova I., Klaviv Y. *Regulations for returning labour migrants to Ukraine: international background and national limitations*. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2019. Vol. 22 3. P. 45–64.

3. Galbraith J. K. *The nature of mass poverty*. London, 1993.

4. Gulina O. R. *Migration as a geo-political challenge in the Post-Soviet space: border regimes, policy choices, visa agendas*. Stuttgart: Ibidem Verlag, 2019.

5. Hugo G. *Migrants in society: diversity and cohesion*. Sept. 2005. URL: [https://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/policy\\_and\\_research/gcim/tp/TP6.pdf](https://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/policy_and_research/gcim/tp/TP6.pdf).

6. *International migrant stock : maps*. 2019. URL: <https://www.un.org/en>.

7. *Migration data portal*. 2019. URL: <https://migrationdataportal.org>.

8. *Migration in an interconnected world: new directions for action*. Report. URL: <http://gcim.org/eng/finalreport/html>.

9. *MIPEX 2020*. URL: <https://www.mipex.eu/what-is-mipex>.

10. *Reintegration: Effective Approaches*. URL: <https://www.iom.int/files>.

11. *The interdisciplinary contexts of reintegration and readaptation in the era of migration* / ed. by U. Markowska-Manista. Warsaw, 2016. 248 p.

12. *The United Nations Recommendations on Statistics of International Migration*. URL: [https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_58rev1e.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_58rev1e.pdf).

13. *United Nations Development Programme (UNDP)*. New York, 1994. 226 p.

14. *World Migration Report. 2020*. URL: [www.iom.int/wmr](http://www.iom.int/wmr).

15. Аверіхіна Т. В., Шаркова Г. І. Міжнародна міграція робочої сили: види, причини та фактори розвитку. Актуальн. проблеми теорії та практики менеджменту : матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 28 трав. 2018). Одеса, 2018, С. 197–198.

16. Алгаш В., Піттель А. Сучасна міграційна криза як виклик для Європейського Союзу. Підприємництво, господарство і право. 2019. № 12. С. 334–338.

17. Вардазарян С. Політика мультикультуралізма на прикладі країн Західної Європи: конструктивізм і деструктивізм. URL: <https://rauresearch.wordpress.com/2012/02/13https://rauresearch.wordpress.com/2012/02/13>.

18. Горбачова І. В. Глобальний договір про міграцію: можливості для України. Економіка та підприємництво. 2019. № 1 (106). С. 18–23.

19. Губар О. Країни ООН погодили перший в історії глобальний договір про міграцію. URL: <https://www.dw.com/uk>.

20. Длугопольська Т. І. Міжнародна міграційна політика: від теорій до імплементацій. Вісн. Харків. нац. університету ім. В. Н. Каразіна. Серія: Економіка. Країнознавство. Туризм, 2018. № 12. С. 31–49. (Міжнар. відносини).

21. Длугопольський О. В. Збірник кейсів з вивчення дисципліни «Аналіз політики» для студентів освітньо-професійної програми підготовки магістрів «Аналітична економіка» галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка». Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 59 с.

22. Длугопольський О. В. Проблеми трудової міграції України в контексті євроінтеграції. Суч. соц.-екон. система: парадигма, завдання і тенденції : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. з

нагоди 120-річчя Нац. університету біоресурсів і природокористування України (Ніжин, 27.04.2018). Ніжин, 2018. С. 161–163.

23. Длугопольський О. В., Шевчук В. І. *Integration of Migrants: case of MIPEX*. Реформування публіч. управління та адміністрування: теорія, практика, міжнар. досвід : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Одеса, 26 жовт. 2018). Одеса, 2018. С. 266.

24. Здобувачі валюти. Як грошові перекази мігрантів впливають на економіку України. URL: <https://cost.ua/news/728-zdobuvachi-valyuty>.

25. Колосницьна М. Г., Суворова И. К. *Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования*. экон. журн. ВШЭ. 2005. № 4. С. 543–565.

26. Максак Г. Розкол за лінією міграції: як криза кількарічної давнини з новою силою б'є по ЄС. Європ. правда. 2018. 6 лип. URL: <https://www.eurointegration.com.ua>.

27. Малиновська О. Міграція і коронокриза. *Міграція*. 2020. № 6 (220). С. 12.

28. Малиновська О. *Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії* : моногр. Київ: НІСД, 2018. 472 с.

29. Махонюк О. В. *Формування та розвиток ринку міграційних послуг в Україні* : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 Вінниця, 2019. С. 27–28.

30. Михасюк І., Шайовська К. *Міжнародна економіка*. Львів: Апріорі, 2014. 252 с.

31. *Міжнародна організація з міграції*. URL: <https://iom.org.ua/ua/pro-nas>.

32. *Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання* : аналіт. зап. Київ, 2011.

33. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua>.

34. Новосад К. Я. *Соціальні ризики міжнародної трудової міграції з України* : дис. ... канд. соціол. наук : 22.00.04. Ужгород, 2018. 275 с.

35. Онищук В. О. *Грошові перекази трудових мігрантів в системі доходів домогосподарств* : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2018.

36. Пак Н. Неконтрольована міграція як загроза безпеці країн Європейського Союзу. *Вісн. КНУ ім. Тараса Шевченка*. 2016. № 44–45. С. 30–32.

37. *Пандемія і міграція. Як пандемія COVID-19 впливає на трудових мігранток?* URL: <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-yak-pandemiya-covid-19-vplivaye-na-trudovix-migrantok.html>.

38. Смирнов Е. Н. *Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран)* : уч. пособ. Москва: Кнорус, 2016. 406 с.

39. Солт Д. *Текущие тенденции в международной миграции в Европе*. URL: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka-immigration/europa-dis/tendentsii>.

40. *Стало відомо, як пандемія коронавірусної хвороби змінить життя українських заробітчанин*. URL: <https://storcor.org>.

41. *США в 2020 році приймуть лише 18 тисяч біженців*. URL: <https://www.dw.com/uk>.

42. Федосеев А. *Крах мультикультуралізму в Європі*. URL: <http://sozidatel.org/articles/analitika/3811-krah-multikulturalizma-v-evrope>.

43. Хом'як А. *Інтеграція мігрантів у європейські суспільства: інтеграційна політика та громадська думка*. 2019. № 3 (43). С. 139–146. (*Вісн. НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*).

## РОЗДІЛ 9 МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Маркетинг - це коктейль уяви, ілюзії, інновацій,  
ідентифікації потреб, лояльності та вимірювань  
в умовах глобалізованого, відкритого та постійно  
оновлюваного вигляду  
(Héctor Baragaño)*

9.1. Сутність, зміст та місце маркетингу у сучасній системі міжнародних економічних відносин

9.2. Маркетингові інструменти формування іміджу країни на світовій арені

9.3. Маркетингові технології залучення суб'єктів господарювання у світогосподарські зв'язки

### **9.1 Сутність, зміст та місце маркетингу у сучасній системі міжнародних економічних відносин**

Розвиток нових технологій у всіх сферах людського життя, безпрецедентні темпи поширення інформаційних потоків, поглиблення та пришвидшення процесів інтернаціоналізації є стимулами швидкого розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин. Разом з цим, загострюються



та виникають нові ризики, що доволі активно впливають на діяльність суб'єктів господарювання на міжнародних ринках. Зростає кількість міжнародних компаній, національні економіки щораз більше втягуються в світові економічні системи, значно зростає інтенсивність конкуренції. Національні компанії, що раніше не замислювалися про іноземних конкурентів, раптом починають відчувати їхній вплив у своїх країнах. Наприклад, товари, що традиційно вважалися національного виробництва, виявляються виготовленими компаніями, власниками яких є іноземні громадяни. Значний тиск на інтенсивність конкуренції починають здійснювати транснаціональні корпорації (ТНК), які сукупно з можливостями виготовляти й експортувати значні обсяги товарів створюють загрозу монополізації окремих секторів тієї чи іншої країни, відповідних сегментів ринку.

*На початок XXI ст. у світі нараховувалося приблизно 70 тис. ТНК і 850 їхніх філій. До 50 тис. материнських компаній розташовані в розвинутих країнах. На частку ТНК припадає близько 50% від обсягу світового виробництва і 2/3 від обсягу зовнішньої торгівлі світу. Капіталізація кожної з найбільших ТНК світу, що належать до теперішньої десятки, становить кілька сот тисяч доларів<sup>1</sup>.*

Водночас з'являються нові форми інтернаціоналізації, такі як міжнародні підприємницькі мережі, фірми, які відразу створюються як глобальні, так звані «born global firms», і працюють у світовому масштабі, пропонуючи свої товари глобальному ринку. Особливо характерним це є для фірм, що працюють у сфері високих технологій.

В умовах формування глобальних ринків з'являється значна кількість ризиків для суб'єктів господарювання, особливо ризиків, пов'язаних з неоднорідністю та турбулентністю розвитку макросередовища. Так, загострення торговельних війн, підвищення геополітичної напруги сприяли послабленню економічного зростання ряду країн світу, зниженню темпів зростання світової економіки загалом у 2019 р. Ще більш непередбачувані наслідки на світову економіку

<sup>1</sup>Чучулина Е. В. Мировая экономика и международные экономические отношения. Пермь, 2020.

здійснила пандемія COVID-19, збитки від якої за станом на 2020 рік складають трильйони доларів. Як зазначається в комюніке Міжнародного валютного фонду (МВФ), «...криза загрожує залишити такі глибокі рубці на світовій економіці, як більш слабе зростання продуктивності, збільшення тягаря заборгованості, підвищена фінансова вразливість, а також зростання бідності та нерівності»<sup>2</sup>.

В таких умовах значно підвищується роль маркетингу, його підходів і методів у діяльності всіх суб'єктів господарювання на міжнародному ринку: як тих, що закріпилися на ньому, так і тих, що тільки збираються його опанувати.

Як зауважує В. Шкардун «...Стратегічні цілі будь-якої комерційної організації формуються у зовнішньому ринковому середовищі, де знаходяться джерела її існування, тобто у зоні професійних інтересів маркетингу». До того ж маркетинг як наукова дисципліна і як методологія володіє широким, перевіреним на практиці апаратом методів, методик і прийомів збирання й аналізу ринкової та внутрішньофірмової інформації.

У системі міжнародних економічних відносин маркетинг застосовують на двох рівнях: макро- та мікрорівні. До мікрорівня суб'єктів МEB належать національні компанії різних розмірів і форм власності, транснаціональні корпорації (ТНК), транснаціональні банки (ТНБ), капітал яких інвестований у значну кількість країн світу та які оперують на економічному просторі різних держав, регіонів і світового господарства. Найбільш вагомим учасником мікрорівня у системі міжнародних економічних відносин є ТНК, які займають одну з основних позицій у контролі над міжнародним рухом капіталу і розповсюдженні та передачі інноваційних технологій.

За визначенням, сформульованим на Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональна

---

<sup>2</sup>МВФ сомневається в встановленні мирової економіки из-за коронавируса. URL: [https://biz.censor.net/news/3225122/mvf\\_somnevaetsya\\_v\\_vosstanovlenii\\_mirovoyi\\_ekonomiki\\_izza\\_situatsii\\_s\\_koronavirusom](https://biz.censor.net/news/3225122/mvf_somnevaetsya_v_vosstanovlenii_mirovoyi_ekonomiki_izza_situatsii_s_koronavirusom).

корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах свого перебування, маючи високий ступінь впливу на процеси як економічного, так і політичного розвитку<sup>3</sup>.

Діяльність суб'єктів мікрорівня із задоволення потреб закордонних ринків, що формуються під впливом глобального середовища, перебуває в центрі уваги такого напряму маркетингу, як міжнародний маркетинг, у межах якого розроблено методологію та методику вивчення глобального маркетингового середовища, інструментарій функціонування основних суб'єктів на міжнародному ринку.

Вагомим учасником міжнародних економічних відносин виступають також і національні держави та їхні офіційні інститути, інтеграційні угруповання – Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), Спільний ринок країн Південного конусу, або Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР), Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК), Співдружність незалежних держав (СНД) та інші, що представляють макрорівень в ієрархії суб'єктів міжнародних економічних відносин. В умовах глобалізації зазначені суб'єкти також повною мірою використовують інструментарій маркетингу для досягнення своїх цілей.

Передусім урядові організації створюють умови для підвищення конкурентоспроможності власних товаровиробників на міжнародних ринках. Шляхом регулювання міжнародної торгівлі урядові організації можуть не лише визначати стандарти для продуктів, а й регулювати попит і пропозицію. За допомогою використання інструментів маркетингу держава в змозі формувати як власний імідж, так і імідж своїх експортерів на міжнародних ринках, розвивати

<sup>3</sup>Грубов А. П. Взаимодействие транснациональных корпораций и национальных государственных экономических систем в условиях глобализации: дис. ... канд. экон. наук : 080001. Оренбург, 2006. 134 с. URL: <https://www.dissercat.com/content/vzaimodeistvie-transnatsionalnykh-korporatsii-i-natsionalno-gosudarstvennykh-ekonomicheskikh>.

співробітництво із зацікавленими особами, залучати іноземні інвестиції в національну економіку.

*Владні структури японського міста Кобе зуміли залучити регіональні штаб-квартири компанії «Procter s Gamble», «Nestle» та «Eli Lilly», причому досягли цього за допомогою традиційних маркетингових технологій, скрупульозно підходячи до «цільової аудиторії» та відпрацьовуючи для себе «ринкову позицію»<sup>4</sup>.*

Використання маркетингу вищезазначеними суб'єктами є предметом вивчення територіального маркетингу, який, незважаючи на певні відмінності в цільовій орієнтації, завданнях тощо, базується на загальній методології та принципах маркетингу.

Маркетинг території чи країни не пов'язаний зі зміною її кордонів. Основний аспект діяльності в маркетингу території (країни) – цілеспрямоване формування позитивного розвитку і просування іміджу<sup>5</sup>.

Питанню використання маркетингу на рівні державних інституцій присвячено п. 1.2. Маркетингова діяльність суб'єктів мікрорівня МЄВ характеризується поняттям «міжнародний маркетинг».

Міжнародний маркетинг є відносно молодою наукою. Однозначне трактування цього поняття у сучасній вітчизняній і зарубіжній науковій літературі відсутнє, що пояснюється як його багатоаспектністю, так і еволюцією розвитку світового господарства. Означимо окремі з них.

Найбільшого поширення набуло визначення міжнародного маркетингу як «...маркетингу товарів і послуг за межами країни, де знаходиться підприємство». Аналогічні визначення подають С. С. Гаркавенко<sup>6</sup> і А. А. Какоріна<sup>7</sup>.

Оскільки міжнародний маркетинг є окремим видом маркетингу, який визначається як комплекс заходів, доволі

<sup>4</sup>Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг, менеджмент. 12-е изд. Санкт-Петербурга: Питер, 2010. 816 с.

<sup>5</sup>Панкрухин А. П. Маркетинг территорий: маркетинг страны. URL: [https://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/3\\_3.htm](https://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/3_3.htm).

<sup>6</sup>Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. Київ :Лібра, 2002. 712 с.

<sup>7</sup>Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. Київ :Лібра, 2002. 712 с.

широкого розповсюдження набуло його трактування як «... особливого комплексу заходів з реалізації товарів та послуг за межами власної країни»<sup>8</sup>. Таке визначення подають А. Олів'є, А. Дайан, Р. Урсе<sup>9</sup>, Н. Н. Пилипенко<sup>10</sup>.

Н. Перцовський визначає міжнародний маркетинг як «... систему заходів, що здійснюється підприємством (фірмою, корпорацією) на зарубіжних ринках, з вивчення, формування та задоволення попиту на товари, що пропонуються, і послуги для ефективного досягнення своїх цілей»<sup>11</sup>.

Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сандерс і В. Вонг у своєму визначенні демонструють багатоаспектність цього поняття та зазначають, що міжнародний маркетинг «...передбачає величезні інвестиції в цільовий ринок і довготривалі вкладення, усвідомлення культурних відмінностей та намагання пристосувати свій товар і маркетингові стратегії до потреби місцевих споживачів»<sup>12</sup>.

Узагальнюючи існуючі в науковій літературі трактування, О. Азарян здійснила їхню систематизацію і визначила такі підходи до означення сутності міжнародного маркетингу<sup>13</sup>:

- міжнародний маркетинг як маркетинг товарів і послуг, що реалізуються за кордоном;
- міжнародний маркетинг як комплекс заходів;
- міжнародний маркетинг як система планування, реалізації контролю та аналізу;
- міжнародний маркетинг як діяльність міжнародних фірм;

<sup>8</sup>Какорина Л. П. Международный маркетинг : уч. пособ. Магадан :Изд-во МПУ, 1997. 60 с.

<sup>9</sup>Пилипенко Н. Н., Татарский Е. Л. Основы маркетинга : уч. пособ. Москва : изд.-книготоргов. центр «Маркетинг», 2002. 180 с.

<sup>10</sup>Дайан А., Букерель Ф., Ланкар Р. и др. Академия рынка: маркетинг наук. ред. А. Г. Худокормов. Москва : Экономика, 1993. 572 с.

<sup>11</sup>Пилипенко Н. Н., Татарский Е. Л. Основы маркетинга : уч. пособ. Москва : Изд.-книготоргов. центр «Маркетинг», 2002. 180 с.

<sup>12</sup>Международный маркетинг : уче. пособ. / Перцовский Н. И., Спиридонов И. А., Барсукова С. В. под ред. Н. И. Перцовского. Москва : Высшая школа, 2001. 239 с.

<sup>13</sup>Международный маркетинг под. ред. Е. М. Азарян. URL: [Market.donnuet.education/wp-content/uplaads/2020/04/Azaryan](http://Market.donnuet.education/wp-content/uplaads/2020/04/Azaryan) E.M. Megdunazodnymarketing-2016.

– міжнародний маркетинг як філософія або образ мислення.

Узагальнивши поширені визначення, подамо таке трактування «міжнародний маркетинг».

Міжнародний маркетинг – це цілісна системна діяльність суб'єктів господарювання на зарубіжних ринках, що дає змогу сформувати комплекс заходів з вивчення, формування та задоволення попиту на товари і послуги з метою задоволення потреб споживачів та досягнення стратегічних цілей організації на зарубіжному ринку.

Міжнародний маркетинг є відносно молодим науковим напрямом як наукова дисципліна. В своєму розвитку він пройшов три основні етапи, що відображено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

### Характеристика основних етапів формування міжнародного маркетингу як наукової дисципліни

Етапи	Період	Коротка характеристика
1	2	3
I етап	1950 – 1970	В США з'явилася наукова течія, що отримала назву «маркетинг». Відбуваються зміни в поведінці покупців та посилюється конкуренція. Компанії США дедалі активніше залучаються в процес інтернаціоналізації. Такі економісти-маркетологи, як Р. Кокс, В. Алдерсон і С. Шапіро, активно досліджують проблеми інтернаціоналізації. В 1959 р. створюється Академія міжнародного бізнесу (Academy of International Business AIB) та завершується інституалізація міжнародного маркетингу.
II етап	1970 – 1980 р. р.	Розповсюдження знань про міжнародний маркетинг у Західній Європі. В 1966 р. в австрійському університеті Л. Кулхафті заснував перший інститут з маркетингу. В 1974 р. у Брюсселі створена Європейська академія міжнародного бізнесу (European international business academy, EIBA). Основні питання, що розглядалися на цьому етапі, – форми виходу підприємств на зарубіжні ринки та особливості інструментарію міжнародного маркетингу.

## Продовження табл. 9.1

1	2	3
III етап	1980-ті рр. – сьогодні	Поява праць М. Портера, в яких досліджено процеси інтернаціоналізації на рівні галузі <sup>14</sup> . З'являється новий підхід у міжнародному маркетингу, так звана перспектива Inside – Outside. В економічній літературі цей підхід отримав назву «market based view». Головною економічною моделлю в цій концепції є теорія Structure – conduct – performance <sup>15</sup> , або resource based view (ресурсно-орієнтований підхід) <sup>16</sup> . Зазначена модель пов'язує умови на ринку (structure) та поведінку конкурентів (conduct) з результатами економічної діяльності компанії. Зростає увага до питань культури та впливу міжкультурних відмінностей на економічні результати діяльності компанії на міжнародному ринку. Виникає Скандинавська школа міжнародного маркетингу, яка створила «стадійну модель» інтернаціоналізації фірми.

Основним стимулом розвитку міжнародного маркетингу є розвиток інтернаціоналізації, яку слід трактувати як розвиток стійких економічних зв'язків між країнами і фірмами з різних країн, вихід процесу відтворення за межі національних кордонів. Відповідно до розвитку інтернаціоналізації еволюціонував і розвивався міжнародний маркетинг, з'явилися нові його форми, що характеризувалися різною мірою залучення суб'єктів господарювання в міжнародні економічні відносини. Еволюція основних форм міжнародного маркетингу та їхня коротка характеристика наведені в табл. 9.2.

<sup>14</sup>Porter M. E. The competitive advantage of nations. London:mac-Miean, 1990.

<sup>15</sup>Bain J. Industrial organization: A. Treatise. N. J. John Wiley, 1959. P. 404.

<sup>16</sup>Wernerfelt B. A. A resource – based view of the firm – strategic management journal. 1984. Vol. 5. P. 171 – 180.

Таблиця 9.2

**Еволюція основних форм міжнародного маркетингу**

<b>Форма</b>	<b>Характеристика</b>
Імпортний маркетинг	Маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків.
Експортний маркетинг	Маркетингова діяльність, спрямована на реалізацію продукції за межі національних кордонів, при якій відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу.
Зовнішньо-економічний маркетинг	Розповсюджується не лише на торговельні операції, а й на інші сфери зовнішньоекономічних зв'язків. Фірми орієнтуються на один або декілька зарубіжних ринків, виготовляють товари в своїй країні, далі збувають їх за кордоном через власні представництва, філіали з продажу тощо.
Багатонаціональний маркетинг	Маркетингова діяльність, що виникла на основі практики функціонування ТНК. Передбачає розробку багатьох національно орієнтованих стратегій маркетингу, що реалізуються в різних країнах.
Глобальний маркетинг	Більш досконала форма розвитку багатонаціонального маркетингу. Передбачає розгляд світу як єдиного ринку і побудований на стандартизації національних, культурних, поведінкових та інших характеристиках ринку, а не на врахуванні національних особливостей.

Об'єктом міжнародного маркетингу є міжнародна діяльність, яка охоплює основні форми міжнародних економічних відносин. За змістом операцій, що здійснюються, об'єктами є<sup>17</sup>:

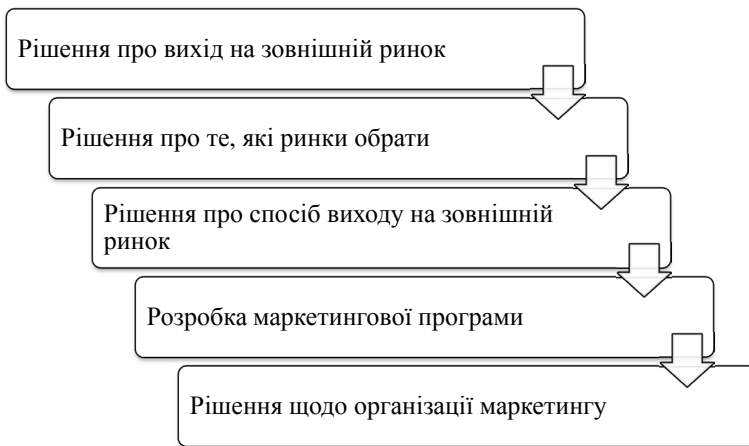
- купівля-продаж товарів і послуг;
- будівництво об'єктів за кордоном;
- міжнародні інжинірингові та консалтингові послуги;
- міжнародне науково-технічне співробітництво;
- міжнародна виробничо-збутова кооперація;
- прями зарубіжні інвестиції;

<sup>17</sup>Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. 2-е европ. изд. Киев – Москва – Санкт-Петербург: Изд. дом «Вильямс», 1998. 1056 с.



- залучення прямих іноземних інвестицій у країну;
- участь в операціях на іноземних фондових і валютних ринках;
- портфельні інвестиції;
- створення спільних підприємств.

Для розуміння змісту маркетингу суб'єктів господарювання на міжнародних ринках слід розглянути рішення, що вони приймають у процесі залучення до міжнародної взаємодії.



**Рис. 9.1. Основні рішення міжнародному маркетингу**

Рішення про вихід на зовнішній ринок. Більшість компаній надали б перевагу функціонуванню на внутрішньому (національному) ринку, що значно простіше і безпечніше. В цьому разі їм не потрібно було б вивчати іноземні мови і міжнародне право, стежити за нестабільним курсом валют, діяти в умовах політичної та законодавчої невизначеності, вносити зміни в продукцію, щоб задовольняти потреби й очікування різних покупців. Вести бізнес було б простіше і безпечніше<sup>18</sup>.

<sup>18</sup>Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг, менеджмент. 12-е изд. Санкт-Петербург :Питер, 2010. 816 с.

Однак є як реактивні, так і проактивні фактори, що стимулюють компанії до виходу на зарубіжний ринок, їхню участь у міжнародних економічних відносинах.

Проактивними мотивами, якими керуються компанії будь-якого розміру та організаційно-правової форми, є такі:

- можливість отримання більш високих доходів;
- досягнення ефекту масштабу через розширення клієнтури;
- наявність унікального продукту або технології;
- амбіції, досвід, знання вищого менеджменту;
- переваги в оподаткуванні.

Реактивні або підштовхуючі мотиви пов'язані, як правило, з реакцією на зміну навколишнього середовища.

До них належать такі:

- посилення конкуренції на внутрішньому ринку як з боку національних виробників і продавців, так і глобальних компаній;
- зниження попиту на внутрішньому ринку;
- збільшення обсягу продажу сезонної продукції;
- близькість зарубіжних покупців як з позицій географічного розташування, так і соціокультурних характеристик.

В ході прийняття цього рішення компанія має з'ясувати всі можливі плюси та мінуси позитивного рішення та зважити ризики, що можуть виникнути. Цей аналіз базується на зборі, обробці та аналізі маркетингової інформації щодо ситуації, що складається на ринках (попит, пропозиція, конкуренція, правові обмеження тощо).

---

<sup>19</sup>Шив Ч. Д., Хайэм А. У. Курс МВА по маркетингу 3-е изд. Москва :Альпина Бизнес Букс, 2007. 717 с.

*Компанія «Whirlpool» – це американський виробник побутової техніки, який за останні десятиліття перетворився з національної фірми з незначною часткою експорту в глобальну компанію. Історія її успіху базується на усвідомленні того, що майбутнє зростання може бути забезпечено з-за кордону. Як стверджує директор-розпорядник цієї компанії Д. Вітвем, у середині 1980-х рр. вони розпочали процес трансформації успішної, та доволі консервативної компанії, що переважно працювала на внутрішньому ринку, в світового лідера з виробництва побутової техніки. Вони розпочали цей процес не тому, що не прогнозували зростання, «... а з причини очікування зовсім небезхмарного майбутнього на зрілому, висококонкурентному американському ринку. Сьогодні «Whirlpool» виготовляє продукцію в 11 країнах світу і продає її більш як у 120 країнах. Компанія є лідером у Північній і Латинській Америці, третім за величиною в Європі та найбільшим західним виробником і продавцем в Азії»<sup>19</sup>.*

Рішення щодо вибору ринків передбачає передусім визначення їхньої кількості, тобто тих, на яких компанія має намір здійснювати свою зарубіжну діяльність, а також виокремлення типу країн, на які вона орієнтуватиметься.

*Компанія «Atway» – це американська міжнародна компанія прямиго маркетингу, що вийшла на ринок Австралії в 1971 р. У 1980-х рр. вона присутня на ринках ще 10 країн. У 2004 р. «Atway» перетворилася в багатонаціонального лідера з 3,6 млн. торгових агентів у країнах світу, які забезпечували дохід компанії у розмірі 4,5 млрд. дол. щорічно. Сьогодні «Atway» функціонує в 80 країнах. Її ціль – довести обсяг продажів на міжнародному ринку до 80% від загального їхнього обсягу (сьогодні цей показник становить 70%)<sup>20</sup>.*

На ринки компанія може виходити як поступово, освоюючи спочатку один, а за ним – інші зарубіжні ринки (так звана стратегія водоспаду), так і за короткий проміжок часу на доволі велику кількість ринків (так звана стратегія пульверизатора).

<sup>20</sup>Шив Ч. Д., Хайэм А. У. Курс МВА по маркетингу 3-е изд. Москва :Альпина Бизнес Букс, 2007. 717 с.



**Рис. 9.2. Стратегії виходу компанії на ринок**

Вирішуючи питання щодо вибору ринку, компанії слід детально проаналізувати глобальне середовище, здійснити сегментацію існуючих ринків як за критеріями їхнього типу (розвинуті та країни, що розвиваються), так і за індивідуальними критеріями кожної нації чи держави, визначити привабливість цільового ринку з позицій ризиковості, дохідності, конкурентних переваг.

Третьою групою рішень є рішення щодо способу виходу на зовнішній ринок. Існує п'ять можливих стратегій виходу на зарубіжний ринок, які характеризуються різним рівнем відповідальності, ризику, контролю та потенційного прибутку.

Кожна із зазначених стратегій має як позитивні результати, так і певні недоліки. Фактори ризику та маркетингові стратегії виходу на міжнародні ринки характеризують дані в табл. 9.3.

Таблиця 9.3

**Фактори ризику та маркетингові стратегії  
виходу на міжнародні ринки**

Альтернатива	Фактори ринку			Маркетингові питання		
	Необхідний капітал	Політичні/ економічні	Прийомування до митних бар'єрів	Стабільність відносин	Доступність інформації	Управління
Непрямий експорт	1	1	2	1	1	1
Прямий експорт						
Експортний відділ	3	3	2	3	3	2
Торгові представники	2	2	2	2	3	3
Офіс продажу	3	3	3	3	4	3
Відсутність капітальних інвестицій						
Ліцензування	2	3	4	2	2	1
Франчайзинг	3	2	3	3	4	3
Виробничий контракт	1	4	3	3	3	2
Управлінський контракт	2	3	3	3	4	3
Капітальні інвестиції						
Спільні підприємства	3	3	4	3	4	4
Закордонні виробництва	4	4	4	4	4	4

Примітка: 1 – дуже низька, 2 – низька, 3 – середня, 4 – висока.

Кожна стратегія характеризується певними ризиками діяльності на міжнародних ринках, які пов'язані з необхідністю та можливістю вирішення маркетингових питань.

Подальші рішення пов'язані з розробкою маркетингових програм, а саме товарною, ціновою, комунікативною політикою

та політикою розподілу, а також з організацією міжнародної маркетингової діяльності (п. 1.3).

Аналіз основних рішень, що приймаються суб'єктами мікрорівня міжнародних економічних відносин, дав змогу визначити такі завдання, що виконуються в межах міжнародного маркетингу:

- збір, аналіз та оцінювання достовірної, релевантної інформації щодо зовнішніх умов функціонування компанії на зовнішніх ринках, структури і динаміки попиту, смаків та запитів споживачів на конкретних ринках, конкуренції та конкурентного середовища;

- здійснення сегментації міжнародного ринку та визначення цільових ринків;

- розробка ринково-продуктової стратегії;

- створення товару або товарного асортименту, спроможного повніше задовольняти потреби та вимоги світового ринку порівняно з конкурентами;

- організація збуту товарів на міжнародних ринках;

- вплив на споживача, попит і ринок шляхом налагодження ефективних комунікацій;

- організація маркетингової діяльності залежно від ступеня її залучення в діяльність на зарубіжних ринках.

## **9.2. Маркетингові інструменти формування іміджу країни на світовій арені**

У світі, що налічує майже 8 мільярдів людей, проблема національного економічного розвитку виходить за межі державної політики. Новий економічний порядок привів до того, що держави конкурують між собою з метою отримання стійкої позиції на міжнародній арені. Необхідність залучення інвестицій, кваліфікованої робочої сили та пошуку нових ринків для експорту вимагає від країни прийняття стратегічних маркетингових рішень, пов'язаних зі свідомим брендингом.

Це вимагає чіткого розуміння сильних і слабких сторін країни, таких як розмір внутрішнього ринку, доступ до регіональних торгових зон, освіта населення, податкові пільги, кваліфікована робоча сила, безпека та інші. Крім того, необхідно проводити і моніторинг зовнішнього середовища, тобто потенційних можливостей та загроз, конкурентних сил.

Навіть у разі, коли немає мети сформуванню конкретний імідж, у людей виникають певні асоціації з назвою країни. Вони впливають на рішення, пов'язані з інвестуванням, веденням бізнесу, зміною місця проживання, подорожами тощо.

Згідно з визначенням Ф. Котлера, імідж країни – це переконання та враження людей про країну на основі узагальнення великої кількості інформації та асоціацій<sup>21</sup>.

На імідж країни впливає її географічне положення, історія, мистецтво, відомі громадяни та багато іншого. Особливо важливу роль у формуванні сприйняття людьми певного місця відіграють індустрія розваг і засоби масової інформації. З країною ототожнюються не лише категорії певних продуктів (парфумерія, електроніка, вина, машини), а й соціальні проблеми (епідемії, політичні заворушення, порушення громадянських прав, економічні негаразди, расові конфлікти, безвідповідальне ставлення до навколишнього середовища, бідність). Загалом різні групи людей дотримуються різних стереотипів щодо певних націй, однак окремі суб'єктивні уявлення можуть отримати значне поширення.

Більшість людей у світі не має змоги дізнаватись про інші країни на основі власного досвіду, а отже, оцінює складний сучасний світ кількома кліше, навіть якщо не усвідомлює або ж заперечує це: Франція – це стиль, Японія – високі технології, Швейцарія – багатство, Бразилія – карнавал і футбол.

Кліше та стереотипи – позитивні чи негативні, правдиві чи неправдиві – принципово впливають на ставлення до країни, її людей і продукції. І вийти за межі цих образів дуже складно. Проте уряд має вимірювати та контролювати

<sup>21</sup>Cotirlea D. A. Country image vs. Country brand: differences and similarities. Ecoforum. 2015. V. 4(1). P. 165–171.

світосприйняття своєї нації, а також розробляти стратегію управління ним. Бажаний імідж є справедливим, правдивим, потужним, привабливим та корисним для економічних, політичних і соціальних цілей<sup>22</sup>.

Якщо країна протє підвищити власний міжнародний імідж, їй необхідно зосередитись на формуванні послідовного, скоординованого та неперервного потоку корисних, помітних ідей, які поступово покращать її репутацію.

Такий процес підвищення іміджу країни на міжнародній арені складається з трьох рівнів.

**1. Стратегія** – це усвідомлення:

- хто є нацією;
- на якому етапі розвитку вона перебуває сьогодні (відповідно до зовнішнього і внутрішнього сприйняття);
- в якому напрямку розвиватиметься;
- як хоче реалізовувати мету.

Основні складнощі, пов'язані з розробкою стратегії:

- узгодження потреб і бажань широкого кола різних національних суб'єктів у більш-менш єдиному напрямку;
- встановлення стратегічної мети, яка є релевантною та здійсненною.

**2. Реалізація** – це ефективне виконання стратегії у формі нової (вдосконаленої) економічної, політичної, соціальної, культурної та освітньої політики, що забезпечить бажаний результат.

**3. Символічні дії** – це особливий вид діяльності, що має внутрішню комунікативну силу (Наприклад, інновації, реформи, зміни в законодавстві, інвестиції, які спонукають до яскравих, емоційних переживань – зворушливих, поетичних, дивовижних або драматичних)<sup>23</sup>.

<sup>22</sup>Tung V., King B. E. M., Tse S. The Tourist Stereotype Model: Positive and Negative Dimensions. *Journal of Travel Research*. 2019. 59(1). P. 37–51.

<sup>23</sup>Hassan S., Mahrous A. A. Nation branding: the strategic imperative for sustainable market competitiveness. *Journal of Humanities and Applied Social Sciences*. 2019. 1(2). URL: [https://www.researchgate.net/publication/328333841\\_Nation\\_branding\\_the\\_strategic\\_imperative\\_for\\_sustainable\\_market\\_competitiveness](https://www.researchgate.net/publication/328333841_Nation_branding_the_strategic_imperative_for_sustainable_market_competitiveness) (Date of access: 20.11.2020).



*Наприклад, ірландський уряд звільнив художників, письменників та поетів від податку на прибуток, щоб засвідчить цінність творчих талантів для держави. Естонія оголосила доступ до Інтернету правом людини, а Бутан запровадив значну плату за відвідування місцевих пам'яток на підтвердження поваги до власної культурної ідентичності.*

*Поодинокі символічні дії не забезпечують тривалого ефекту. Вони мають бути спрямовані на значну кількість різних державних секторів, щоб створити цілісний, правдоподібний імідж місця, і продовжуватись неперервно протягом багатьох років. Водночас жодна з цих дій не має реалізовуватись лише з причин, пов'язаних із покращенням іміджу країни. Кожна ініціатива має мати визначену ціль у реальному світі, інакше вона буде сприйнята як неефективна пропаганда.*

Уряд та організації, які відповідають за імідж країни, мають залучати, задовольняти, взаємодіяти та підтримувати взаємозв'язки з цільовими ринками. Згідно з класифікацією розрізняють:

1) внутрішні цільові ринки: громадяни-резиденти, працівники, компанії, які здійснюють свою діяльність у країні. Мета взаємодії – задоволення потреб існуючих мешканців (громадян і компаній) та суб'єктів, що беруть участь у місцевому стратегічному плануванні (торговельні палати, промислові, споживчі та туристичні організації тощо);

2) Зовнішні цільові ринки: громадяни-нерезиденти, компанії, які не здійснюють діяльність у країні, бізнес-відвідувачі, туристи, міжнародні організації. Мета взаємодії – залучення компаній, інвесторів, заохочення туристів до приїзду;

3) директивні органи, які керують країною. Мета взаємодії – створення привабливості національної культури (подібно до формування організаційної культури в компаніях)<sup>24</sup>.

За станом на 2019 р. подорожі та туризм становлять 10,3% від світового валового внутрішнього продукту<sup>25</sup>. Туризм сприяє створенню робочих місць у сферах готельного та ресторанного обслуговування, консалтингу, освіти та

<sup>24</sup> Núñez-Tabales J. M., Kilduff K. Country Branding and its effect on the consumer in the global market. Cuadernos de Gestion 2016. № 4. P. 83–104.

<sup>25</sup>World Travel and Tourism Council. Economic Impact Reports. URL: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (Date of access: 20.11.2020).

транспортування. Однак часто туризм критикують за руйнування природного середовища та створення загрози знищення місцевої культури.

При формуванні іміджу країни, орієнтованого на туристичний цільовий ринок, варто усвідомлювати, що успіх у туристичній галузі значною мірою залежить від правильної сегментації: за регіонами, сезонами, вигодами, характеристиками відвідувачів. Загалом країнам, які мають унікальне географічне положення чи володіють цінними археологічними знахідками, менш складно залучити туристів. Проте, якщо природних визначних місць недостатньо, країні потрібно здійснювати інвестиційний маркетинг для побудови культурних пам'яток чи просування заходів, здатних привернути увагу туристів. Окрім того, вдосконалюється інфраструктура, підвищується рівень безпеки та поліпшується надання послуг<sup>26</sup>. Сьогодні серед різних варіантів вибору подорожей споживачі туристичних послуг обирають для себе пропозицію з найбільшими якісними перевагами або найдоступнішу за вартістю.

Відомі мешканці, події та нові пам'ятки культури дають можливість створити чи змінити туристичний імідж міста і країни загалом. Музей сучасного мистецтва Соломона Гугенгайма у м. Більбао (Іспанія) зміцнив позиції цієї країни як мистецького центру та привабив не лише нових відвідувачів, а й інвесторів. Значно вплинути на імідж країни може також проведення відомих спортивних заходів, як наприклад, Олімпійські ігри.

Однак варто пам'ятати, що, незважаючи на важливість туризму, країна не може очікувати, що дохід від нього вирішить наявні проблеми. Навпаки, потрібно працювати над існуючими проблемами для отримання бажаного доходу від туристичної галузі.

Інший важливий напрям маркетингу країни – залучення бізнес-сфери та інвестицій, оскільки очікується, що це приведе

---

<sup>26</sup>Paramati S. R., Alam M. S., Lau C. K. M. The effect of tourism investment on tourism development and CO2 emissions: Empirical evidence from the EU nations. *Journal of Sustainable Tourism*. 2018. 26(1). P. 1–41.

до створення нових робочих місць та економічного зростання. Вдосконалення телекомунікаційних і транспортних послуг дало змогу глобальним компаніям відшукати нові місця для розміщення своїх дочірніх підприємств з метою зменшення витрат. Країни оцінюються за такими характеристиками, як умови праці, податковий клімат, рівень освіти, енергетика, комунікації, регуляція бізнесу. Країни варто передбачити, що саме може цікавити потенційних інвесторів, та надавати їм точну, надійну й оперативну інформацію щодо цих питань.

*Туризм є одним з головних світових секторів економіки, зокрема це третя за величиною категорія експорту (після палива та хімічних речовин), дохід від якої в 2019 р. становив 7% від обсягів світової торгівлі. Ця галузь підтримує кожне десяте робоче місце як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених.*

*Водночас туризм – один із секторів, які в 2020 р. найбільше постраждали від пандемії Covid-19. Такі традиційні туристичні переваги, як доступні ціни, унікальні локації та висока якість обслуговування, не мають вирішального значення в режимі обмеженого пересування та закритих кордонів. Однак, Всесвітня туристична організація запропонувала країнам п'ять пріоритетних напрямів діяльності, спрямованих на збереження туристичного іміджу в умовах пандемії:*

*1) послабити соціально-економічний вплив на джерела коштів для існування галузі;*

*2) підвищити конкурентоспроможність шляхом диверсифікації економіки, сприяючи внутрішньому та регіональному туризму (де це можливо), а також формуючи ділове середовище для мікро-, малих та середніх підприємств;*

*3) посилити інновації та сприяти цифровій трансформації туризму, особливо щодо розвитку інноваційних цифрових навичок осіб, які тимчасово залишаються без роботи;*

*4) сприяти «зеленому» зростанню для переходу до сталого, конкурентоспроможного, ресурсозберігаючого та вуглецево-нейтрального туризму. «Зелені» інвестиції можуть бути спрямовані на заповідні території, відновлювані джерела енергії, «розумні» будівлі та циркулярну економіку;*

*5) забезпечити координацію та партнерські відносини з метою перезапуску та трансформації сектору, забезпечуючи відновлення туризму; проводити спільну діяльність для полегшення та зняття обмежень на подорожі, організувати відповідальний і скоординований туризм<sup>27</sup>.*

Як правило, конкуруючі або взаємодоповнюючі галузі формують кластери, що підвищують їхню продуктивність. Суперництво та конкурентний тиск у таких кластерах стимулюють інноваційну діяльність. Країна може визначати перспективні для неї галузі та будувати свій імідж, орієнтуючись саме на їхні потреби і вимоги.

Проте дослідження свідчать, що, хоча державні стимули відіграють важливу роль у процесі прийняття рішення про вибір місця ведення бізнесу, вони рідко стають визначальним фактором. Імовірно, основне значення матиме близькість до споживчих ринків і ринків постачальників, кваліфікована робоча сила та довіра до місцевої влади.

Формування національного іміджу залежить від численних сфер діяльності, які визначають уявлення про країну, її населення, цінності, орієнтацію на майбутнє. Основні джерела, на яких базується національний імідж, можна поділити на матеріальні та нематеріальні активи, а також на:

внутрішні активи:

– первинні (наприклад, ландшафт, мистецтво, культура, впізнавані образи, пов'язані з країною);

– вторинні (підтримка культури урядом);

зовнішні активи:

– непрямі (наприклад, сприйняття країни в світі, зображення в популярній культурі);

– розповсюджені (експорт, бренди, діаспора)<sup>28</sup>.

Внутрішні активи національного іміджу можуть бути первинними та вторинними. Первинні активи – це сталі елементи національної ідентичності, які беруть безпосередню участь у побудові іміджу нації. До них належать: мистецтво, культура, ландшафт і впізнавані образи, пов'язані з країною. Вони є потужними засобами диференціації країни серед конкурентів.

---

<sup>27</sup>World Tourism Organization. Tourism and Covid-19 – unprecedented economic impacts. URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts> (Date of access: 20.11.2020).

<sup>28</sup>Dinnie K. Nation Branding: Concepts, Issues, Practice. Routledge. 2015. 276 p.

Впізнаваними образами є символи та інші репрезентативні елементи, пов'язані з нацією. Прапор країни – це один із найбільш очевидних образів. Проте сьогодні представляти країну можуть окремі місця, особистості чи навіть товари. Наприклад, Н. Мандела асоціюється з Південною Африкою, Акрополь – з Грецією, а віскі є символом Шотландії. Ці елементи є унікальними і не можуть бути скопійовані.

Ландшафт (у тому числі міста) відіграє важливу роль у визначенні сутності країни, а отже, може розглядатись як базова складова національної ідентичності. Ландшафт – це потужний актив іміджу країни, навіть якщо нація має економічні чи соціальні проблеми. Прикладом держави з унікальним іміджем є Непал, надзвичайні пейзажі якого компенсували низький рівень життя та зробили цей туристичний напрямком одним із найзахоплюючих і найпопулярніших у світі.

Культура – це один із важливих природних активів, вияв того, що таке нація. Вона пропонує безмежні можливості для створення національного іміджу. Для невеликих країн або тих, які розвиваються, висвітлення сутності національної культури за допомогою музики, кіно, літератури, мистецтва та їжі матиме кращий ефект, ніж дороговартісні рекламні кампанії.

Традиційна культура може відігравати вирішальну роль у зовнішньому визнанні нації, проте в цьому разі не варто позиціонувати країну як відсталу, оскільки це суперечить спробам зобразити її сучасну, привабливу економіку, а отже, це може негативно впливати на вибір місця для ведення бізнесу. Зокрема, сучасний контекст збереження культури як частини сталого розвитку суспільства забезпечує екотуризм, що координує, допомагає і стимулює використання культурних і природних туристських ресурсів, визнаючи важливість зберігання місцевої культурної спадщини та природних ресурсів регіону для місцевого населення і майбутніх туристів<sup>29</sup>. Наприклад, ідентичність Болівії базується на

<sup>29</sup>Савіцька О. П., Савіцька Н. В., Погребняк Л. В. Екотуризм як важлива складова стратегії сталого розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 15. С. 122–128.

культури предків (фольклорі, одязі, традиціях тощо), що відображено в гаслі країни «Автентичне все ще існує».

Музика, кіно, література, мова та спорт є культурними феноменами, які значно впливають на сприйняття країни, а отже, мають інтегруватись у стратегію формування іміджу нації. Крім того, вони можуть деякою мірою компенсувати негативні уявлення, пов'язані з політичним режимом чи військовими діями.

Вторинні активи – це усвідомлені зусилля, спрямовані на створення ефективного середовища для розвитку національного іміджу, наприклад, підтримка урядом певних культурних сфер. Якщо населення чи інші зацікавлені сторони не знають чи не розуміють образи та репутацію власної країни на світовій арені, може виникнути дисонанс між реальністю й проєктованим іміджем. Національний бренд має підтримуватись державним і приватним секторами, особливо коли це стосується комунікації з іноземними компаніями. Не варто очікувати, що населення країни житиме згідно з принципами вигідного іміджу. Саме імідж має якнайточніше відображати її самобутню культуру та характер людей. Водночас варто проводити додаткові інформаційні кампанії (наприклад, шляхом народного голосування обирати символи, візуальні зображення чи рекламні заклики, які найкращим чином характеризують країну).

Підтримка мистецтва є одним із базових вторинних активів держави при формуванні іміджу на міжнародній арені. Її можуть здійснювати як державні, так і приватні комерційні організації<sup>30</sup>.

Зовнішні активи існують за межами країни-батьківщини та не завжди передбачають прямий особистий контакт із культурою нації. Проте, як і в разі з внутрішніми активами, вони потребують стратегічного управління з метою забезпечення максимальної вигоди для нації. До них належать непрямі та розповсюджені активи.

<sup>30</sup>Franklin A. Art tourism: A new field for tourist studies. *Tourist Studies*. 2018. Vol. 18(4). P. 399–416.

Непрямі активи здебільшого стосуються сприйняття країни у світі та її відображення в популярній культурі. Сприйняття іміджу країни не завжди відповідає реальності. В такому разі, доцільно застосовувати усвідомлену стратегію, яка гарантуватиме, що негативне чи застаріле сприйняття не перешкоджає загальному оцінюванню національного бренда. Проте негативний імідж може бути також відображенням таких проблем, як високий рівень злочинності, урядова корупція тощо. В цьому разі перед тим, як розпочинати діяльність із посилення іміджу країни, необхідно провести заходи з усунення реальних проблем.

Важливо відстежувати та оцінювати існуюче сприйняття іміджу країни за кордоном, оскільки спотворені чи стереотипні образи можуть значно змінити сучасну реальність нації. Іноді імідж країни є позитивним, але лише в одному вимірі, що обмежує потенціал нації. Наприклад, перед Єгиптом сьогодні постало питання сприйняття його лише як туристичного осередку. Подібну проблему успішно вирішує Бразилія, IT-сектор якої поступово починає конкурувати на світовій арені<sup>31</sup>.

Потенційно економічно ефективною стратегією для країн, які не мають ресурсів для проведення дороговартісних рекламних кампаній, є використання розповсюджених активів, зокрема просування національних брендів та їхніх представників. При цьому обрані особи чи компанії мають відображати характер країни та ті позитивні риси, які нація прагне пропагувати у світі. Фактично багато спортивних діячів є представниками національних брендів, навіть якщо вони офіційно не призначені на таку роль (тенісист Р. Федерер представляє Швейцарію, футболіст К. Роналду – Бразилію тощо). Діаспору також можна розглядати як існуючу мережу потенційних представників національних брендів. До того ж нематеріальна вигода від діаспори відчутно доповнюється

---

<sup>31</sup>Mari A. Brazilian IT market on the road to recovery in 2021. ZD Net. 2020. URL: <https://www.zdnet.com/article/brazilian-it-market-on-the-road-to-recovery-in-2021/> (Date of access: 20.11.2020).

фінансовою, наприклад, в Китаї діаспора забезпечила близько 70% іноземних інвестицій<sup>32</sup>.

Третім видом розповсюджених активів іміджу країни є експорт, який може відіграти важливу роль у встановленні репутації країни за кордоном. Чилійські виробники вина нині експортують понад 50% своєї продукції до 90 країн світу. Таким чином, для багатьох споживачів єдиним особистим досвідом, пов'язаним із Чилі, буде споживання вина національного виробника. Експорт бренда може розглядатись як базовий актив у капіталі національної торгової марки, а отже, країни, які формують власний імідж, мають забезпечити належне фінансування національного агентства зі сприяння експорту.

Цінність іміджу країни вимірюється тим, як вона може залучити зовнішні цільові ринки та задовольнити внутрішні. Рекомендується відстежувати зміни у сприйнятті країни приблизно кожні 2–3 роки. Важливо оцінювати:

- рівень диференціації – наскільки країна відрізняється від інших, особливо від своїх основних конкурентів;
- рівень поваги до країни – відносини людей на цільових ринках;
- зміни в сприйнятті країни – позитивні чи негативні, причини їхнього виникнення<sup>33</sup>.

Одними з основних методів оцінювання іміджу країни є: панельні онлайн-опитування, міжнародні дослідження порівняльних показників, опитування про задоволеність відвідувачів, представників сфери бізнесу, моніторинг засобів масової інформації.

На сьогодні не існує загальноприйнятого методу оцінювання чи вимірювання іміджу країни в якісному чи

<sup>32</sup>Liu H., van Dongen E. China's Diaspora Policies as a New Mode of Transnational Governance. *Journal of Contemporary China*. 2016. 25:102. P. 805–821.

<sup>33</sup>Савіцька О. П., Савіцька Н. В., Погребняк Л. В. Екотуризм як важлива складова стратегії сталого розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 15. С. 122–128.



кількісному вираженні. Проте С. Ангольт розробив концепцію оцінювання світового сприйняття країн – Nation Brands Index. Індекс національного бренда розраховується щорічно та вимірює імідж 50 країн. В опитуваннях беруть участь близько 20 тис. осіб віком від 18 років, які оцінюють таких шість вимірів національної компетенції:

– експорт – визначається, наскільки знання про те, де виготовляється продукт, збільшує чи зменшує ймовірність його придбання (маркетологи називають цей вимір «ефект країни походження»), чи має країна особливі сильні сторони в науці, техніці та творчості і чи виникає певна асоціація з окремими галузями промисловості;

– управління – охоплює усвідомлену компетенцію та чесність уряду, повагу прав громадян і справедливе ставлення до них, глобальну поведінку у сферах забезпечення міжнародного миру та безпеки, захисту навколишнього середовища та зменшення обсягів світової бідності;

– культуру – відображає сприйняття спадщини країни, культурні «відчуття» від її музики, фільмів, мистецтва та літератури, спортивні досягнення; також оцінюється найпотужніший образ культурного «продукту» країни;

– людей – доброзичливість вимірюється рівнем прихильності громадян до інших людей, які відвідують країну. Крім того, оцінюються привабливість на особистому рівні (чи хоче респондент мати близького друга з цієї країни) і людські ресурси на професійному рівні (чи хотів би респондент найняти на роботу кваліфікованого фахівця з цієї країни);

– туризм – туристична привабливість оцінюється за трьома основними напрямками: природне середовище, історичні будівлі та пам'ятки, визначні місця. Респондентів запитують, наскільки ймовірно, що вони відвідають країну, та якими будуть їхні враження від перебування (романтичні, стресові, духовний досвід тощо);

– імміграцію та інвестиції – характеризують рівень економічного процвітання країни, можливості, якість життя.

Оцінюються економічні та правові умови країни, що можуть за-непадати, розвиватись, бути застійними або перспективними<sup>34</sup>.

Загальний бал кожної країни є середнім показником за шістьма вказаними вище вимірами. В 2018 та 2019 р. місця країн згідно з Nation Brands Index розподілились таким чином (табл. 9.4).

Як підтверджують дані, лідерами у цьому рейтингу є здебільшого високорозвинені країни. Так, Німеччина три роки поспіль зберігає перше місце в рейтингу національних брендів. Провідна перевага Німеччини – це висока оцінка в таких категоріях, як експорт, культура, імміграція та інвестиції, управління. У світі продукти, вироблені в Німеччині, оцінюються як одні з найкращих на ринку. При опитуванні німецька нація також була описана як «найміцніша» (39%).

*Таблиця 9.4*

#### Рейтинг країн за Nation Brands Index у 2018 та 2019 р.<sup>35</sup>

№ з/п	2018 р.	2019 р.
1	Німеччина	Німеччина
2	Японія	Франція
3	Великобританія	Канада
4	Франція	Великобританія
5	Канада	Японія
6	Італія	США
7	США	Італія
8	Швейцарія	Швейцарія
9	Швеція	Швеція
10	Австралія	Австралія

<sup>34</sup>Ipsos Public Affairs. Anholt Ipsos Nation Brands Index (NBI). URL: <https://www.ipsos.com/sites/default/files/anholt-ipsos-nation-brands-index.pdf> (Date of access: 20.11.2020).

<sup>35</sup>Franklin A. Art tourism: A new field for tourist studies. *Tourist Studies*. 2018. Vol. 18(4). P. 399–416.

Імідж країни – це складна багатогранна конструкція, де найважливішим є те, щоб донести одне зображення чи повідомлення до різних аудиторій у різних країнах світу. Загалом формування іміджу країни передбачає послідовну комунікацію з багатьма зацікавленими сторонами. Для зміни іміджу країни потрібно передусім змінити власну поведінку та розповісти про це іншим, оскільки образ нації не трансформується автоматично, бо цей процес охоплює тривалий проміжок часу. Імідж країни потрібно концептуалізувати, виміряти та реалізовувати на рівні туризму, експорту, культури, бізнесу тощо.

### **9.3. Маркетингові технології залучення господарських суб'єктів в світогосподарські зв'язки**

Приймаючи рішення про вихід на зарубіжний ринок, обираючи форму чи стратегію роботи на ньому, визначаючи свій цільовий ринок, кожен суб'єкт міжнародних економічних відносин має розуміти ті можливості, що відкриваються для нього, та з'ясовувати загрози, що перешкоджатимуть успішній діяльності.

Особливо актуальним це питання є сьогодні, коли ускладнюються форми та методи міжнародних економічних відносин, зростає чисельність учасників міжнародної діяльності, швидкими темпами розвиваються нові технології та розширюються можливості Інтернет.

Основним джерелом можливостей і загроз для діяльності міжнародних компаній є навколишнє середовище або маркетингове середовище.

Маркетингове середовище слід трактувати як такі активні сили та фактори, що здійснюють прямий або опосередкований вплив на діяльність суб'єкта господарювання та його розвиток.

Отже, міжнародне маркетингове середовище – це сукупність умов і факторів, що впливають на функціонування фірми, її маркетингову діяльність за кордоном і вимагають

прийняття управлінських рішень, спрямованих на їхнє усунення та пристосування до них.

Здійснюючи діяльність на міжнародному ринку, компанія має вивчати не лише середовище окремих зарубіжних країн для з'ясування їх відмінних характеристик, а й країни базування, що дасть можливість визначитися із зовнішньоекономічною політикою держави, правовими обмеженнями щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій. У процесі здійснення міжнародної економічної діяльності компанії необхідно враховувати також тенденції розвитку глобального маркетингового середовища, що визначають ті спільні для всіх країн риси, якими характеризується міжнародне маркетингове середовище.

Міжнародне маркетингове середовище формується в результаті сумування таких видів середовищ:

- національне маркетингове середовище країни базування;
- маркетингове середовище окремих зарубіжних країн;
- глобальне маркетингове середовище<sup>36</sup>.

Міжнародне маркетингове середовище характеризується тими самими факторами, що й маркетингове середовище загалом, однак їхній склад, критерії, що аналізуються, є дещо ширшим. В процесі аналізу також необхідно враховувати, що потенціал невизначеності та новизни для суб'єктів міжнародних економічних відносин у міжнародному маркетинговому середовищі є значно вищий порівняно з національним.

Середовище міжнародного маркетингу може бути мікро- та макро.

Мікросередовище формують сили та фактори, що сукупно утворюють систему доставки споживчої цінності компанії споживачу і впливають на її здатність обслуговувати клієнтів: компанія, посередники, постачальники, конкуренти, споживачі та контактні аудиторії<sup>37</sup>.

<sup>36</sup>Кеворков В. В. Політика и практика маркетинга на предприятии : монограф. Москва :Дела, 2014. 187 с.

<sup>37</sup>Глобальная маркетинговая среда. URL: <https://works.doklad.ru/view/lyveBVgiUKs.html>.

Макромаркетингове середовище міжнародного маркетингу – це сукупність факторів, які здійснюють зовнішній непрямий вплив на діяльність компанії, зокрема й маркетинг, та є неконтрольованими.

Основними завданнями аналізу макросередовища, що постають перед компанією, є такі:

– визначення найбільш значущих факторів (макроекономіка, політика, право, техніка і технологія, демографія, соціально-психологічне та культурне середовище);

– оцінювання впливу факторів на стан галузі, ринку та компанії;

– аналіз міри врахування найбільш значущих загроз і можливостей макросередовища маркетингу в стратегії.

У процесі аналізу доцільно також враховувати взаємозв'язок існуючих факторів, що може формувати як нові можливості, так і спричинювати певні загрози для ведення бізнесу на міжнародних ринках. Так, різке зростання народжуваності (демографічний фактор) призводить до забруднення навколишнього середовища та виснаження природнім ресурсів (природні фактори). Встановлення певних обмежень стимулює появу нових технологічних рішень і товарів (технологічний фактор), які стають доступними (економічний фактор) та можуть у підсумку змінити поведінку людей (соціальна / культурна сила)<sup>38</sup>.

Аналіз міжнародного маркетингового середовища здійснюють за 6 групами факторів, що представлені на рис. 9.3.

---

<sup>38</sup>Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. 2-е европ. изд. Киев – Москва – Санкт-Петербург : Изд. дом «Вильямс», 1998. 1056 с.



**Рис. 9.3. Фактори міжнародного маркетингового середовища**

Відносно стабільним у коротко- та середньостроковому періодах є демографічне середовище. Однак знання тенденцій його розвитку дає можливість з'ясувати найбільш перспективні ринки збуту, визначитися з товарною, ціноювою стратегіями та стратегією просування. *Однією з найбільш характерних тенденцій демографічного середовища є стрімке зростання чисельності населення на планеті.* В 1950 р., через 5 років після заснування Організації Об'єднаних Націй, чисельність населення світу становила приблизно 2,6 млрд. чол. За прогнозами ООН, до 2050 р. вона досягне 9,7 млрд. чол., тоді як зараз вона становить 7,7 млрд. чол. Збільшення чисельності населення супроводжується також зростанням потреб людей і відповідно ринків за умови достатньої купівельної спроможності. Однак найбільш високі темпи зростання спостерігаються в найменш розвинутих країнах Африки

та Азії. Середньорічний приріст населення в 2010–2015 рр. в Африці становив 27,0 млн. чол., а в Європі – 0,6 млн. чол.

Однією з основних тенденцій демографічного процесу є також зміна вікової структури та старіння населення. Старіння населення у світі зумовлено різними причинами – зниженням народжуваності, зменшенням смертності, збільшенням тривалості життя. Індикатором, що відображає процес старіння населення світу, є збільшення частки населення віком понад 60 років. Із 2007 по 2015 р. населення віком понад 60 років збільшилося у Франції (на 2,9 млн. чол.), Німеччині (на 1,5 млн. чол.), США (на 14,4 млн. чол.), Японії (на 7,0 млн. чол.).

Відповідно до цієї тенденції компанії, що працюють на міжнародних ринках, мають адаптувати свою стратегію як до товарної політики, так і комунікацій.

*Важливою тенденцією демографічного процесу є пришвидшення міграційних процесів як між країнами, так і в державі.* Людей змушують сьогодні емігрувати, як правило, конфлікти, бідність і наслідки зміни клімату. Сьогодні мігранти становлять майже 3,5% від чисельності населення світу. В 2000 р. цей показник дорівнював 2,7%<sup>39</sup>.

Враховуючи неоднозначний вплив цих процесів на соціально-економічний розвиток, компанії можуть за цих умов знайти для себе певні можливості у вигляді появи нових груп споживачів, потреб і ринків.

*Відмінність між країнами виявляється також у расовому та етнічному складі їхнього населення.* На одному полюсі знаходиться Японія, населення якої представлено етнічними японцями, на іншому – США, громадянами якої є люди всіх національностей. Кожна етнічна група має власні специфічні потреби та купівельні звички і кожна з цих груп може бути специфічним сегментом для його обслуговування.

<sup>39</sup>Блог Рахмона Ульмасова. Тенденции международной миграции населения в современном мире в условиях глобализации: демографические и миграционные процессы. URL: <https://russiancouncil.ru/blogs/rahmon-ulmasov/tendentsii-mezhdunarodnoy-migratsii-naseleniya-v-sovremennom-mire-v-us/>.

*Мережа продовольчих магазинів «Kinoger», що є номер один у США, витратила 1,8 млн. дол. на оформлення одного зі своїх магазинів у Х'юстоні в іспанському стилі. Торговельний центр отримав нову назву «Supermercado». Компанія також випустила за назвою своєї приватної торгової марки «Buena Comida» 105 нових товарів. Інша фірма – страхова компанія «Cypress» з Каліфорнії, з'ясувавши, що 20% із 3 млн. тримачів її страхових полісів є латиноамериканцями, організувала новий підрозділ «Latino Health Solutions». Вона займається випуском на ринок полісів страхування здоров'я іспанською мовою, спрямовує латиноамериканців до іспаномовних лікарів, виконує переклад на іспанську документів для латиноамериканських робітників<sup>40</sup>.*

Таким чином, при відстежуванні демографічної групи факторів впливу маркетингу в межах міжнародної діяльності мають цікавитися темпами зростання чисельності населення країн, в яких вони працюють або збираються працювати, змінами вікової структури, етнічного складу, рівнем освіченості та структурою домашніх господарств, що дасть можливість правильно обрати власний сегмент ринку та стратегію роботи на ньому.

Одним із найбільш вагомих факторів, що впливають на міжнародний маркетинг, є економічні, в процесі аналізу яких доцільно здійснювати порівняльний аналіз економічного розвитку країн, проводити оцінювання їхньої економічної інфраструктури, аналізувати розподіл доходів і купівельної спроможності населення різних держав, оцінювати коливання валютних курсів. Макроекономічний клімат у країні визначатиме рівень можливостей досягнення організацією своїх економічних цілей.

*На сьогодні в світі налічується 195 незалежних держав; 9 держав з невизначеним статусом; 38 залежних територій; 3 території з особливим статусом, визначеним у міжнародних угодах; 16 територій, що не мають постійного населення; 22 території держав, що вважаються їх невід'ємною частиною, але відносяться до іншої частини світу; 2 території, що оскаржуються кількома державами<sup>41</sup>.*

<sup>40</sup>Шив Ч. Д., Хайзм А. У. Курс МВА по маркетингу. 3-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 717 с.



Кожна країна перебуває на певному рівні економічного розвитку. *Найбільш повну уяву щодо рівня економічного розвитку* тих чи інших країн світу дають змогу сформувані дані тих міжнародних організацій, членами яких є більшість із цих держав. Це передусім дані ООН, МВФ та Світового банку. Членами ООН є 185 країн, МВФ – 181 і Світового банку – 180.

*За рівнем соціально-економічного розвитку країни світові організації поділяють на три великі групи:*

– перша група – *це країни з найвищою величиною ВВП на душу населення (понад 9 тис. дол. США) або високорозвинуті країни.* До них належать країни Великої сімки – США, Японія, Канада, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія та інші країни Європейського Союзу. Зазначені країни є лідерами світової економіки та мають найвищий рейтинг за досягненнями науково-технічного прогресу;

– друга група – *це країни із середнім рівнем соціально-економічного розвитку, які розвиваються.* Величина ВВП на душу населення в них коливається від 8,5 тис. до 750 дол. Це, зокрема, Венесуела, Бразилія, Чилі, Оман, Лівія. До цієї групи належать також деякі колишні соціалістичні країни – Чехія, Словаччина тощо;

– третя група (найчисельніша) – *це країни з низьким рівнем соціально-економічного розвитку – В'єтнам, Пакистан, Лівія, Йорданія, Еквадор.* Як правило, ці країни мають доволі вузьку та навіть монокультурну структуру господарства, високий ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Економічний розрив між найбіднішими та багатими країнами збільшується, оскільки зростання економіки в бідних країнах значною мірою компенсується швидким збільшенням чисельності населення.

В процесі дослідження економічного середовища доцільним є аналіз основних макроекономічних показників розвитку країн (ВВП, інфляція, валютна система, платіжний

<sup>41</sup>Скільки країн у світі. URL: <http://merkator.org.ua/ru/spravochnik/skolko-stran-v-mire/>.

баланс, рівень і структура безробіття). Стадія економічного розвитку країни характеризується також розвитком відповідної економічної інфраструктури – комунікаційної, транспортної, фінансової та дистрибуційної. Деякі складники інфраструктури, що для північноамериканців або західноєвропейців є звичайними, можуть викликати складнощі в інших регіонах. Це стосується також інфраструктури у сфері комунікацій і дистрибуції. Так, якщо в США переважають великі роздрібні торговельні мережі, то в багатьох інших країнах роздрібну торгівлю здійснюють невеликі незалежні торговці. В Індії, наприклад, мільйони роздрібних торговців продають товари в маленьких магазинах або на ринках.

Однією з важливих характеристик цільового ринку для *орієнтованих на зарубіжний ринок міжнародних компаній* є *купівельна здатність місцевого населення*. Загальний рівень платоспроможного попиту залежить від доходів населення, цін, доступності кредитів, заощаджень тощо. Відстеження змін у надходженні доходів дасть можливість компанії пристосувати власну програму маркетингу та ефективно функціонувати на ринку.

*На ринках, де доходи населення обмежені, важливими є невеликі розміри упаковки та низька роздрібна ціна. Пакетики прального порошку і шампуню компанії «Unilever» вартістю 4 центи користуються великим попитом у сільській місцевості Індії, де проживає 70% населення країни<sup>42</sup>.*

*При освоєнні зарубіжних ринків важливими питаннями для визначення економічного середовища є з'ясування основних ринкових показників країни: стан попиту та пропозиції, потенціал і ємність ринку, його доступність, стан конкуренції та її структури, вимоги до якості безпеки, реклами, упаковки, маркування тощо.*

Коливання валютних курсів між різними валютами також значно впливають на міжнародний маркетинг і результативність діяльності компанії.

<sup>42</sup>Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. 2-е европ. изд. Киев – Москва – Санкт-Петербург : Изд. дом «Вильямс», 1998. 1056 с.

Валютний курс – це ціна валюти однієї країни, виражена в одиницях іншої. Коливання курсів обміну може значно вплинути на продажі та прибутки глобальних компаній. Популярні ляльки «Holiday Barbie» й речі до них майже не продавалися на ринках деяких країн, бо були занадто дорогими. Основна причина цього явища полягала в тому, що ціни на ляльки «Holiday Barbie» встановили без урахування переведення їх в інші валюти, тому вони були дуже високі для покупців у деяких країнах<sup>43</sup>.

Таким чином, зазначена група економічних факторів *має бути ґрунтовно проаналізована, щоб оцінити, як зміни економічної ситуації в світі та окремих країнах відобразяться на діяльності компанії на міжнародних ринках.*

Іншу групу факторів, що характеризують міжнародне маркетингове середовище та потребують детального аналізу, формує політико-правове середовище. Політико-правове середовище міжнародного маркетингу – це комплекс політичних і правових умов, які безпосередньо (через законодавство) і опосередковано (через традиційну систему відносин) впливають на діяльність компаній, що реалізують свою продукцію на ринку країни.

Перш ніж прийняти рішення про те, чи є зміст розпочинати діяльність у конкретній країні, *необхідно проаналізувати чотири політико-правові фактори:* політичну стабільність, урядову бюрократію та корупцію, державну економічну політику та законодавче регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Важливим фактором міжнародної маркетингової діяльності є політична стабільність суспільства. В умовах частого зміни урядів, законодавства, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, наявності в країні збройних конфліктів тощо привабливість її ринку різко знижується, спостерігається зменшення обсягів зовнішньої торгівлі, відбувається вплив іноземних інвестицій. Маркетологи мають здійснювати

---

<sup>43</sup>Маркетинг : підруч. / Руделіус В., Азарян О. М., Бабенко Н. О. та ін. ; ред.-упор. О. У. Сидоренко, Л. С. Макарова. 4-те вид. Київ : Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. 648 с.

моніторинг політичних ризиків на основі оцінювань та рейтингів ризиків, що надаються такими агенціями, як компанія «PRS Group», на веб-сайті якої можна відстежувати рейтинги 140 країн за рівнем політичного ризику.

Одним із показників, що характеризує політичне середовище, впливає на вибір форми виходу на зарубіжний ринок, а також створює додаткові ризики, є *ставлення держави до іноземного підприємництва*. Доволі часто уряди мало-розвинутих країн створюють певні перепони для іноземних інвестицій, вважаючи їх експлуаторськими, оскільки прибуток, отриманий від них, вивозиться з держави. Деякі країни обмежують репатріацію прибутку, в результаті чого з'явилася так звана стратегія цінового трансферту, коли материнська компанія встановлює завищені ціни на продукцію, що виготовлена на її філії, розміщеній у державі, де існують обмеження на вивіз прибутку.

*Політичну ситуацію в країні відображає також рівень корупції та корумпованості чиновників*. Створення штучних перепон для ведення бізнесу в середовищі державних службовців, хабарництво тощо значно знижують привабливість країни для ведення бізнесу. За дослідженнями Світового банку, корупція є однією з головних перешкод (1–3 місце за ступенем значущості) для продовження бізнесу в країнах, що розвиваються. Рівень корумпованості держави визначають за допомогою Індексу сприйняття корупції – CPI (Corruption Perception Index) за 10-бальною шкалою (10 – «корупції майже немає», 0 – «найвищий рівень корупції»). Найменш корумпованими країнами (CPI становить більш як 10) вважають Данію, Нову Зеландію, Швецію, Сінгапур, Фінляндію та Швейцарію. Останні місця в переліку (CPI становить менш як 1,7) посідають Конго, Екваторіальна Гвінея, Чад, Гвінея, Судан, Афганістан, Гаїті, Ірак, М'янма, Сомалі.

Для подолання корупції країни приймають антикорупційні акти та закони. Якщо у багатьох європейських країнах, США хабарництво вважається неетичним, в окремих країнах Азії,

Африки, на Середньому Сході певні форми хабарів розглядаються як невід'ємна частина ведення бізнесу.

*Від одного керівника, що побажав працювати в Катарі, вимагали «подарунка» міністру нафтової промисловості цієї країни в розмірі 1,5 млн. дол. США. Офіційний представник державної індонезійської нафтової компанії просив американських постачальників зробити вкладення в індонезійський ресторан у Нью-Йорку з метою «підсилення» іміджу Індонезії в Сполучених Штатах Америки<sup>44</sup>.*

Етичні проблеми незахідної практики визначаються традиціями комерційної діяльності та соціальними нормами, що передбачає їхнє вивчення при організації роботи на цих ринках.

Міжнародна маркетингова діяльність перебуває під впливом міжнародної політики, в т. ч. економічної, що здійснюється урядами. Країна може створювати умови для захисту національних виробників від іноземної конкуренції або мінімально втручатися в зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі ринкових законів попиту і пропозиції. В першому разі йдеться про протекціонізм, в другому – про фритрейдерство (вільна торгівля) або лібералізм.

Політика протекціонізму спрямована на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом встановлення митних тарифів та застосування чинних нетарифних методів впливу.

Фритрейдерство – це політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю. Сьогодні можна стверджувати про комбінацію та поєднання цих двох напрямів в урядовій політиці країн світу.

У межах використання політики протекціонізму уряди країн захищають свій внутрішній ринок через встановлення різних видів митних тарифів на продукцію, що призводить до зростання ціни імпортного товару і зниження його конкурентоспроможності. Якщо держава не бажає, щоб товар з іншої країни конкурував, витісняючи її аналогічний товар,

<sup>44</sup>Шив Ч. Д., Хайэм А. У. Курс МВА по маркетингу. 3-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 717 с.

мито стає тим інструментом, що дає змогу вирішити це питання. На сьогодні митні тарифи поступово втрачають своє значення як протекціоністський інструмент. Якщо наприкінці 1940-х рр. середній рівень митних тарифів досягав 47–48%, то зараз у розвинутих країнах він становить приблизно 4%, а у країнах, що розвиваються, – у середньому 13%. Нині понад 50% від обсягів світового імпорту здійснюється безмитно, а в Гонконг, Макао (Китай) та Сінгапур товари імпортуються винятково за нульовими ставками<sup>45</sup>.

Значне зниження тарифних ставок зумовили появу в глобальній торговельній системі більш латентного та дієвого протекціонізму, основою якого є нетарифні методи регулювання, що постійно модифікуються й ускладнюються. Нетарифні методи дають змогу контролювати обсяги імпорту, сприяти збільшенню експорту, обмежувати вивіз дефіцитних товарів, застосовуватись як відповідні заходи проти дискримінаційних дій окремих країн. Вони можуть використовуватись для усунення торговельних дисбалансів з окремими країнами. *Серед найбільш відомих стандартних нетарифних методів слід виділити квотування та ліцензування.* Протягом останнього десятиліття на противагу квотам і ліцензіям з'явилися такі нові нетарифні заходи, що активно застосовуються країнами для регулювання зовнішньої торгівлі, як процедурні перешкоди (високі платежі та митні збори, адміністративні бар'єри, неповна інформація про правила і процедури тощо), які мають більш завуальований характер. Швидкими темпами зростає також використання технічних заходів (технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів). На сьогодні близько 2/3 від обсягів світової торгівлі регулюється саме технічними бар'єрами, санітарними та фітосанітарними заходами.

Важливу роль у регулюванні міжнародних обмінів відіграють угоди, що укладають уряди країн між собою. Так, *найбільш важливим міжнародним торговельним пактом було*

---

<sup>45</sup>Олефіренко В. В. Нетарифне регулювання товарного обміну в глобальній торговельній системі : автореф. на здобуття наук. ступен. к. е. н. Київ, 2015.

створення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), правонаступницею якої з 15 квітня 1994 р. стала Світова організація торгівлі – міжнародна організація, метою діяльності якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їхнім дотриманням. Торговельні угоди укладаються як на дво-, так і багатосторонній основі. На підставі цих угод встановлюються або припиняються відповідні міжнародні економічні відносини між державами. У зазначених угодах визначається певна правова база для торговельних відносин – питання, пов’язані зі стягненням мита, регулюванням ввезення і вивезення товарів, торговельним мореплавством, транспортом, транзитом, з діяльністю юридичних і фізичних осіб однієї країни на території іншої, дією юридичних актів, застосуванням принципу найбільшого сприяння, режиму преференцій тощо.

Політико-правові фактори різною мірою впливають на суб’єктів міжнародних економічних відносин, однак певного впливу зазнають всі, що потребує їхнього аналізу для уникнення загроз.

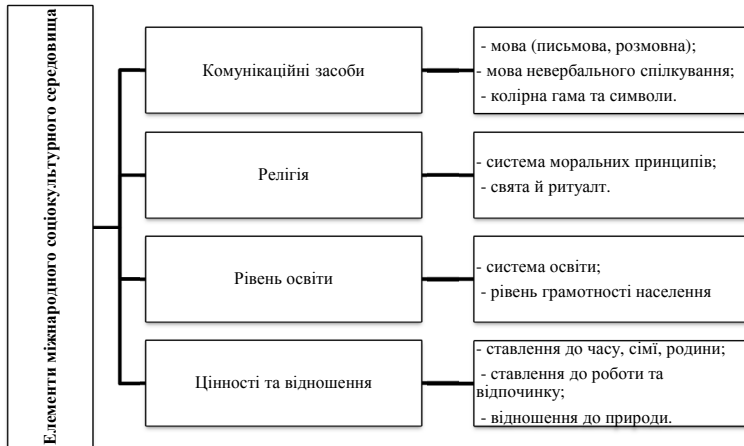
Кожна компанія, працюючи на міжнародному ринку, має вирішувати питання, *пов’язані із культурою та культурними цінностями тієї країни, в якій вона працює*. Це передбачає необхідність розуміння та ретельного вивчення соціально-культурних факторів, які формують стиль життя, роботи, споживання і здійснюють значний вплив на всі організації.

Соціокультурне середовище міжнародного маркетингу – це сукупність соціальних і культурних особливостей зарубіжних ринків, що впливають на міжнародну маркетингову діяльність.

Незважаючи на те, що напрями вивчення соціокультурного середовища міжнародного маркетингу розглядаються в науковій літературі як зарубіжними фахівцями, так і вітчизняними, єдиного підходу щодо визначення цих напрямів не існує.

Вивчення соціокультурного середовища доцільно здійснювати за визначеними елементами (рис. 9.4), хоча

вони залежно від типу організації, ринку та країни можуть бути розширені.



**Рис. 9.4. Структура міжнародного соціокультурного середовища**

Одним із найбільш вагомих є комунікаційні засоби. Розуміння мови, знання її нюансів, вміле використання культурних символів дають змогу компаніям не лише більш ефективно вести перемовини, а й поширювати позитивні символи через свою продукцію і бренди для посилення їхньої привабливості.

*Компанія «Chevrolet» вирішила представити свою модель «Nova» в іспаномовних країнах. Однак іспанською мовою це слово означає «не їде»<sup>46</sup>.*

*Ліва рука в мусульманській, індуїстській та буддистській культурах вважається «нечистою». В таких країнах не варто подавати візитні картки, документи або подарунки лівою рукою. У цих країнах «нечистю» вважається підощва взуття. Не можна сідати або схрещувати ноги так, щоб видно було підощви»<sup>47</sup>.*

Значний вплив на міжнародну маркетингову діяльність має релігія, яка визначає систему моральних принципів і

<sup>46</sup>Шив Ч. Д., Хайэм А. У. Курс МВА по маркетингу. 3-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 717 с.

<sup>47</sup>Маркетинг : підруч. / Руделіус В., Азарян О. М., Бабенко Н. О. та ін. ; ред-упоряд. О. У. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 4-те вид. Київ : Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. 648 с.



цінностей людей, формує поведінку споживачів у суспільстві. Особливо значний її вплив на ділове життя простежується в мусульманських країнах (шаріат).

Важливими елементами соціокультурного середовища є освіта, що характеризує рівень грамотності й освіченості зарубіжних споживачів та впливає на їхню вимогливість до властивостей, атрибутів товару та його супроводу, а також цінності та відносини.

Таким чином, дослідження соціокультурного середовища є життєво необхідним для успішної діяльності на зарубіжному ринку. При цьому доцільно комплексно вивчати всі найважливіші складові з метою прогнозування їхнього можливого впливу на діяльність компанії.

Екологія, наявність і доступність сировини та природних копалин, вартість енергоносіїв є тими факторами, що не лише впливають на функціонування компаній, а й створюють нові напрями діяльності, змінюють підходи до ведення бізнесу. Зазначені фактори характеризують природне середовище міжнародного маркетингу. Сьогодні екологічні проблеми є актуальними для всіх країн світу. Масштаби екологічних змін у різних країнах різні. Високорозвинуті країни, подолавши енергетичну кризу, на основі вкладення значних інвестицій у структурну перебудову економіки, впровадження новітніх технологій дещо стабілізували екологічну ситуацію. Економічні можливості дали змогу їм спрямувати значні ресурси на згладжування еко-деструктивних наслідків господарювання. Так, у Німеччині від 20% до 25% від обсягів загального промислового виробництва становить продукція, призначена вирішувати екологічні проблеми<sup>48</sup>. Однак центр екологічної напруженості змістився у бік економічно менш розвинутих країн і регіонів. Загострення екологічних проблем призвело до розвитку конс'юмеризму та інвайронменталізму. Конс'юмеризм – це організований рух громадян і державних органів, спрямований на підвищення прав та впливу покупців на продавців продукції.

<sup>48</sup> Прокопенко О. В. Екологічний маркетинг : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 319 с.

Інвайронменталізм – це організований рух зацікавлених громадян і державних органів, спрямований на захист та покращення стану довкілля.

Одним із наслідків інвайронменталістського руху є виникнення нового покоління конс'юмеристів, так званих «зелених» конс'юмеристів.

Зазначені рухи змушують багато галузей екологізуватися. Екологізація у світі для одних суб'єктів може створювати значні обмеження, а для інших відкривати нові можливості щодо адаптації своєї діяльності до вимог екологічності з метою забезпечення конкурентних переваг.

Революційні технологічні зміни і відкриття останніх десятиліть (виробництво за допомогою роботів, штучний інтелект, нові види зв'язку, транспорту, військової техніки тощо) змінюють усі сфери людського життя та створюють як великі можливості, так і значні загрози для функціонування компаній як на національних, так і зарубіжних ринках.

*Компанія «Coca-Cola» на початку своєї діяльності завоювала довіру на ринку як корпорація, що виготовляє безалкогольні напої, смак яких подобається споживачам. Однак після висловлення деякими групами споживачів і організацій із захисту їхніх прав та захисту навколишнього середовища незадоволення щодо створення екологічної проблеми через забруднення довкілля металевими пляшками, руйнівний вплив цукру на зубну емаль, напоїв на обмін речовин в організмі людини, надмірний вміст кофеїну в основному напої тощо компанія значно розширила асортимент, замінила пляшки та розпочала виготовлення дієтичного продукту «Coca-Cola» без цукру та кофеїну, а також чистої газованої води та натуральних соків<sup>49</sup>.*

Під впливом технологічних змін змінюється стиль життя, потреби та переваги споживачів, з'являються нові ринки, що спонукає компанії відстежувати і прогнозувати майбутні зміни, пристосовувати інструменти маркетингу для успішної діяльності.

В процесі аналізу технологічних змін необхідно досліджувати такі фактори:

– темпи змін науково-технічного прогресу;

<sup>49</sup>Прокопенко О. В. Екологічний маркетинг : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 319 с.

- розміри бюджетів на наукові дослідження;
- державний контроль за технологічними змінами.

Незважаючи на швидкі темпи поширення наукових розробок та ідей, інноваційний розвиток окремих країн відбувається доволі нерівномірно, що особливо актуалізує необхідність вивчення технологічного середовища при здійсненні міжнародної діяльності.

Менша частина планети, на якій проживає близько 15% населення, забезпечує весь світ технологічними інноваціями. Друга частина (приблизно половина населення Землі) здатна засвоювати ці інновації в процесі власного виробництва і споживання. Приблизно третина населення технологічно відірвана – не створює і не використовує інновації<sup>50</sup>.

Рівень технологічного розвитку країни характеризується інтегральним індексом її технологічної підготовленості, що охоплює показники рівня витрат компаній на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), рівня творчого потенціалу наукових кіл, рівня розповсюдження персональних комп'ютерів і користувачів Інтернету. Аналіз значень цього показника за країнами світу свідчить, що «центр» формує технологічну базу «периферії» за введення слаборозвинутих країн у сферу міжнародного поділу праці.

*Сім провідних країн світу володіють 46 із 50 найбільш передових макротехнологій, які забезпечують виробництво наукоємної продукції (аерокосмічна техніка, автоматизоване обладнання та інформаційна техніка, електрообладнання тощо). Із цих технологій 22 контролюється США, 8–10 – Німеччиною, 6–8 – Японією, по 3–5 – Великобританією і Францією, по 1 – Швецією, Норвегією та Італією<sup>51</sup>.*

Вплив технологічних факторів можна оцінювати як процес створення нового та руйнування старого. Однак передбачити технологічні прориви доволі складно, хоча з'ясування

<sup>50</sup>Пилипенко Ю. І., Кірієнко О. М. Нерівномірність технологічного розвитку світової економіки: кількісні та якісні ознаки. URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2011/1/EV20111\\_006-012.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2011/1/EV20111_006-012.pdf).

<sup>51</sup>Андреев В. В. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации : сборник науч. труд. ИПР РАН. Вып. 3. Москва : Центр «Транспорт», 2008. 234 с.

їхніх напрямків, темпів поширення є обов'язковим для забезпечення довгострокового функціонування на ринку.

Жодна компанія не має можливості впливати на всі фактори зовнішнього середовища, однак для забезпечення ефективної діяльності на міжнародному ринку, вибору глобальної стратегії вона має пристосовуватися до змін цього середовища, прогнозувати нові явища і тенденції та своєчасно реагувати на них.

Аналіз макросередовища функціонування суб'єкта господарювання міжнародних економічних відносин, доповнений оцінкою конкурентоспроможного середовища, що склалося на ринку тієї чи іншої країни, дає можливість визначити свій цільовий ринок і стратегію роботи на ньому. Реалізація стратегії передбачає розробку, впровадження та контроль міжнародної маркетингової програми, в основу якої становить міжнародний маркетинговий комплекс.

Міжнародний маркетинговий комплекс (International marketing mix) – система інструментів, підходів і методів, спрямованих на управління товарною, ціновою, збутовою та комунікаційною політиками компанії, що працює на міжнародному ринку і забезпечує її конкурентні переваги.

Зазначений комплекс містить чотири основні елементи: товар (product), ціна (price), збут (placement) та комунікації (promotion). У разі, якщо компанія пропонує на ринку послуги, існуючі елементи мають бути доповнені такими, як персонал (personal), процес (process) і фізичне оточення (physical evidence).

Залежно від особливостей ринків та характеру продукції розрізняють три типи міжнародного маркетингового комплексу:

- стандартизований, що характеризується високим ступенем стандартизації й уніфікації всіх елементів комплексу маркетингу для всіх країн і регіонів, де представлена продукція компанії;
- диференційований (індивідуалізований), що передбачає пристосування всіх його елементів до потреб кожного зарубіжного ринку або його елементів;

- комбінований, що передбачає диференціацію одних елементів та стандартизацію інших.

Більшість глобальних компаній у своїй діяльності все ж використовує комбінований тип міжнародного маркетингового комплексу, адаптуючи свої товари під запити окремих цільових груп. Так, мексиканські підрозділи «McDonald's» використовують у своїх гамбургерах не кетчуп, а соус чилі, в деяких країнах «Coca-Cola» має більш солодкий смак і менший вміст вуглекислого газу. Відповідно до даних одного з досліджень, багатонаціональні компанії здійснюють одну або декілька адаптацій маркетинг-міксу в 80% випадків, причому середня кількість елементів, що змінюється, дорівнює 4 [11, с. 725].

Одним з найбільш вагомих складових елементів міжнародного маркетингового комплексу є товарна політика.

Міжнародна товарна політика – це визначення залежно від кон'юнктури зовнішнього ринку, дії конкурентів та експортних можливостей компанії характеристик товару і товарної стратегії, здатної забезпечити плановий обсяг збуту та виконання інших стратегічних й оперативних завдань.

За основу побудови міжнародної товарної політики беруться три базові типи стратегій: розповсюдження в незмінному вигляді (стандартизація); пристосування товару (адаптація); розробка нових винаходів (інновація).

Стратегія стандартизації означає пропозицію зовнішньому ринку оригінального товару без будь-яких змін. Зазначена стратегія є доволі ефективною при продажі виробничого обладнання побутових електроприладів тощо. Привабливість цієї стратегії полягає у відсутності необхідності перелаштування обладнання, значній економії коштів за рахунок більших масштабів виробництва, організації єдиної системи товару руху і сервісу, відсутності витрат на наукові дослідження, прискоренні окупності інвестицій за наявності стандартного товару, що реалізується на ринках різних країн.

Однак при використанні цієї стратегії не завжди можна врахувати запити конкретних споживачів окремих країн та цільових ринків і відповідно використати всі свої маркетингові можливості.

Рішення щодо використання стратегії стандартизації товару залежить від:

- стратегії міжнародного маркетингу, що реалізується компанією;
- характеристик конкретного товару;
- етапу життєвого циклу товару;
- міри однорідності запитів споживачів.

На противагу стратегії стандартизації компанії можуть використовувати стратегію адаптації, що передбачає зміну продукції відповідно до умов конкретної країни та переваг місцевих споживачів.

При цьому розрізняють такі рівні адаптації:

- регіональна (західноєвропейське виконання, для Азії тощо);
- для окремої країни (кава для англійців, для французів, для латиноамериканців);
- для окремого міста (пиво для Мюнхена, для Токіо).

Адаптація може бути як вимушеною, тобто зумовленою наявністю певного законодавства чи місцевими правилами зарубіжного ринку, так і необхідною, пов'язаною з наявністю специфічних вимог та запитів клієнтури в кожній з країн, куди поставляється товар.

Стратегія адаптації товару дає можливість більш повно врахувати запити споживачів, створити найбільш пристосовану систему сервісного обслуговування, більшою мірою врахувати спеціальні вимоги, що продиктовані як законодавчою базою, так і технічними можливостями використання товару, кліматичними умовами та культурними особливостями країни.

Одразу після відкриття поблизу Парижа парку розваг «Euro Disney» (1992 р.) на компанію посипались звинувачення в американському культурному імперіалізмі. Деякі французькі звички – до прикладу, подавати вино до їжі – були проігноровані. Так один з керівників «Euro Disney» визнає: «Коли ми тільки відкривалися, всім здавалося, що якщо це «Disney», то більше нічого і не потрібно: ім'я говорить саме за себе. Тепер ми розуміємо, що гостей потрібно зустрічати так, як вони звикли». Парк було перейменовано на «Disneyland Paris» та він став найбільшим місцем паломництва туристів в Європі, випередивши за популярністю Ейфелеву вежу. Все це завдяки тому, що французькому «Disneyland» надали французького колориту.

Однак зазначена товарна стратегія потребує значно більше коштів порівняно зі стандартизацією.

Найризикованішою, але і найбільш прибутковою є стратегія нового винаходу або інновації. Стратегія інновації передбачає розробку нового продукту, що покликаний найповніше задовольняти потреби покупців порівняно з уже наявними товарами-конкурентами.

Стратегія інновацій стає необхідною у процесі роботи на ринку через скорочення життєвого циклу товарів у результаті стрімкого розвитку нових технологій та появи їх можливості генерувати додатковий прибуток за рахунок встановлення більш високої ціни на ранніх стадіях тестового циклу. Однак розробка нових товарів не лише дає вагомні переваги, а й пов'язана із серйозними ризиками. При цьому чим вищий рівень новизни, тим більший ризик.

Стратегія нового винаходу може проявлятися у двох формах: прогресивний винахід і зворотний (регресивний) винахід.

Прогресивний винахід передбачає створення нового товару, що відповідає потребам покупців певної країни. Стратегія зворотного винаходу передбачає просування певного товару на ринку інших країн. Це можуть бути певні застарілі моделі для розвинутих ринків, але які є новими для ринків країн, що розвиваються або слабозрозвинутих.

Формуючи свою міжнародну товарну політику, компанія поряд з визначенням своєї товарної стратегії має приймати ряд рішень як щодо окремого товару, так і щодо номенклатури продукції загалом.

Щодо окремого товару компанії необхідно прийняти рішення про товарну марку, упаковку, маркування та сервісні послуги. При роботі на міжнародному ринку управління товарною маркою, аналогічно як і іншими елементами товару, доводиться вирішувати також дилему глобалізації чи адаптації. Основним фактором, що перешкоджає глобалізації, є наявність крос-культурних відмінностей споживачів. У кожному національному середовищі існують певні, характерні тільки для цього середовища звичаї, традиції, стереотипи, а відповідно – споживчі переваги. Цей фактор слід враховувати при виборі назви товару, графічному зображенні логотипу та розробці упаковки. В сучасних умовах ім'я бренда перетворилося з простого способу ідентифікації товарів на певний комунікатор відмінних цінностей компанії зокрема і бренду загалом [12]. У світовій практиці існує ряд прикладів невдалої назви товару при виході на той чи інший ринок.

У різних культурах навіть основні кольори часто наділяються різним змістом, що значно ускладнює завдання досягнення тотальної уніфікації кольорів.

Поряд з крос-культурними відмінностями споживачів різних країн існує ще аспект різного рівня економічного розвитку, який необхідно враховувати при розробці окремих елементів товару. Важливий фактор, що має бути врахований при виведенні товарної марки чи упаковки, – це також існуюча різниця в законодавстві та правових нормах різних країн світу.

Існуючі фактори мають бути враховані також при формуванні інших складових товару і товарної номенклатури, що дасть можливість вирішити питання дилеми «глобалізація – адаптація».

Невід'ємною складовою програми міжнародного маркетингу є формування цінової політики.

Найбільш суттєві проблеми, які доводиться вирішувати компаніям щодо цінової політики на міжнародному ринку, – це ескалація цін, трансфертне ціноутворення, демпінг та «сірий» ринок.



Проблема ескалації цін пов'язана із затратами на транспортування, навантаження і розвантаження, страхування до пункту перетину митного кордону залежно від умов поставки товару, що передбачені контрактом, комісійні та брокерські виплати, що були нараховані до моменту перетину кордону, націнки імпортерів, гуртових і роздрібних торговців. Зазначені складові зумовлюють різні витрати щодо доставки товарів та відповідно різних цін у різних країнах. З метою врахування проблеми ескалації цін компанії при роботі на міжнародному ринку можуть використовувати одну з таких політик ціноутворення:

- політика уніфікованих цін. У межах зазначеної політики компанія визначає єдину ціну на свою продукцію в усіх країнах світу. Недоліком такої політики може стати, з одного боку, завищена ціна у слаборозвинутих країнах і відповідно низький рівень попиту, а з іншого – занадто низька ціна для високорозвинутих країн, що спричинить недостатній розмір прибутку, який могла б отримувати компанія, та розвиток «сірого» ринку;
- політика окремих цін. Її суть у встановленні цін на продукцію в кожній країні відповідно до ситуації, що складається на ринку. Аналогічно, як і при використанні попередньої політики, в ній не враховані витрати з виготовлення продукції в кожній країні та можливість появи «сірого» ринку;
- політика встановлення ціни на основі витрат у кожній країні. В зазначеному випадку при встановленні ціни в кожній країні компанія має визначити собівартість виготовленої продукції й встановити певну надбавку. Однак у тих країнах, де собівартість виготовлення є достатньо високою, компанії може бути не вигідно залишатися на ринку.

Ще однією проблемою, з якою стикаються компанії при роботі на міжнародних ринках і яку їм доводиться вирішувати за наявності виробничих підрозділів у різних країнах, стають трансфертні ціни.

Трансфертні ціни, або ціни внутрішньофірмової торгівлі – це ціни, що застосовують в угодах між підрозділами ТНК, розміщеними в різних країнах, з метою збільшення прибутку за рахунок мінімізації податків та тарифів.

Трансфертні ціни залежно від умов оподаткування в конкретних країнах можуть бути встановлені на мінімальному або максимальному рівні. Основними мотивами, що враховуються компанією при встановленні трансфертних цін, є:

- зменшення бази оподаткування податком на прибуток у країнах з високою його ставкою. З метою підвищення собівартості виготовлення продукції компанії завищують ціни на комплектні товари, що поставляються у філії цих країн, і зменшують розмір прибутку, який підлягає оподаткуванню;
- зменшення митних витрат. У зазначеному випадку в ті країни, що мають встановлені доволі високі митні тарифи, компанія постачає товари за мінімальними цінами;
- усунення валютних обмежень. Деякі країни можуть вводити певні законодавчі обмеження через нестачу валютних коштів на репатріацію прибутку. Для подолання цього обмеження головний офіс може давати вказівки дочірній компанії в країні А купувати комплектні в країні Б за ціною, що є значно вищою від собівартості, та таким чином перевести прибуток з країни А в країну Б.

Занадто високі або низькі ціни можуть мати негативні наслідки.

Доволі низькі ціни в одній країні можуть розглядатися як демпінгові ціни, і компанія може потрапляти під дію антидемпінгових заходів.

Демпінг – це продаж компанією товару в зарубіжній країні за ціною, нижчою, ніж на «домашньому» ринку або нижчою за собівартість. До таких кроків часто вдаються компанії, щоб проникнути або розширити ринок збуту товару за рахунок конкурентної ціни. В окремих випадках причиною демпінгу може стати наявність залишків товару, що не вдається продати на внутрішньому ринку. Однак у цьому разі компанії мають бути готові до антидемпінгових заходів, до яких може вдатися уряд країни, в якій збувається така продукція. Уряд країни може заборонити збут продукції за такими цінами на території своєї країни або встановити підвищений митний тариф. Так, до прикладу, у свій час торговельні органи Мексики подали

позов на американську компанію, яка продавала високоякісні яблука в Мексиці за ціною, нижчою від собівартості. Вони встановили тарифну ставку на американські яблука на рівні 101%, що призвело до спаду експорту цього товару [14].

Як зазначалося вище, встановлення достатньо високих цін в окремих країнах та низьких цін в інших країнах може привести до появи «сірого» ринку, який розуміють як ситуацію, коли один і той же товар продається за різними цінами. «Сірий» ринок виникає, коли окремі покупці купують товари в тих країнах, де їх збувають за нижчими цінами, та продають їх у тих країнах, ціни в яких на цю продукцію є вищими. Багато марочних товарів проходять через «сірий» ринок: фотоапарати «Olympus», годинники «Seiko» тощо. Для боротьби із «сірим» ринком ТНК намагаються зменшити цей ринок через підвищення відпускних цін дистриб'ютором або зміну характеристик товару чи надання сервісних гарантій.

Поширення інтернет і онлайн-торгівлі до певної міри згладжує цю проблему через доступ споживачів до інформації про ціни на ті чи інші товари в різних місцях продажу.

Ще одним важливим елементом міжнародного маркетингового комплексу є збутова політика.

Збутова політика відіграє важливу роль у реалізації міжнародної маркетингової програми, оскільки вона дає змогу продуктам та послугам досягати кінцевого споживача.

Збутова політика – це сукупність взаємопов'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів, шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу. Відповідно, суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання максимального прибутку.

Основна мета збуту полягає в доведенні товару до кінцевого споживача. Підприємство має прагнути звести витрати на збут до мінімуму, попередньо визначивши потреби

покупців, доцільність розроблення й випуску необхідних товарів, установлення прийнятної ціни і поширення інформації про переваги товару.

Політика розподілу та збуту класифікується відповідно до кількості залучених посередників, що робить його більш (або менш) складним в управлінні.

Виділяють п'ять основних видів збутової політики:

- пряма збутова політика. Виробник продукції продає свою продукцію безпосередньо клієнту та за допомогою простої стратегії – через єдиний канал збуту (тобто власний фізичний або інтернет-магазин);

- непряма збутова політика. Виробник продукції поширює свою продукцію через декілька посередників і каналів збуту;

- інтенсивна збутова політика. Це найбільш широко-масштабна стратегія, оскільки вона охоплює більшу кількість посередників та каналів. Ступінь її складності залежить від того, наскільки ви амбітні: (Чи хочете ви продавати на міжнародному рівні? Для чого вам знадобляться різноманітні дистриб'ютори?);

- вибіркова збутова політика. Ви поширюєте свою продукцію лише через обмежену кількість каналів (наприклад, лише фізичні магазини чи лише онлайн-платформи) або в конкретній країні чи регіоні;

- ексклюзивна збутова політика. Це означає, що виробник товарів надає права на розповсюдження своїх продуктів винятково одному каналу або торговій точці. Це може бути фірмовий інтернет-магазин або роздрібний продавець, з яким укладено угоду. Цей тип розповсюдження поширений у брендів з дуже конкретною метою або продаж товарів класу «люкс», щоб підкреслити свій імідж престижу.

*В одному з найвідоміших універсів у світі «Harrods», що розташований у Лондоні, ексклюзивно представлені деякі незвичайні забарвлення сумок модного дому «Valentino».*

Канали розподілу – це маршрути, за якими продукція переміщується від місць виробництва чи видобутку до місць споживання чи використання, зупиняючись у певних пунктах

і переходячи від одного власника до іншого, це сукупність фірм або окремих осіб, які беруть на себе обов'язок чи допомагають передати комусь іншому право власності на товари (послуги) на їхньому шляху від виробника до споживача.

Існують два крайні варіанти каналів руху товарів («виробник-покупець», «виробник-експортер-імпортер-оптовик-роздріб-покупець») та кілька проміжних. Канал «виробник-покупець» називають каналом прямого маркетингу, решту – непрямого.

Перевагою прямого маркетингу є те, що фірма-виробник повністю керує процесом руху товарів і може швидко відреагувати на зміни вимог покупців. Однак такий канал розподілу виявляється нерентабельним, якщо в країні багато дрібних споживачів, розкиданих по всій території, а створення збутової мережі вимагає непропорційно великих витрат відносно майбутніх прибутків.

Чим довший канал, тим більша ймовірність, що прибуток виробника буде опосередковано зменшено. Це пов'язано з тим, що ціна кінцевого продукту може бути занадто дорогою для продажу в обсязі, достатньому для покриття витрат виробником. Проте скоротити довжину каналу може бути неможливо, оскільки вимоги до інфраструктури країни можуть диктувати їх наявність.

Компанії, які мають довгостроковий інтерес до міжнародного маркетингу, вважають за доцільне розгорнути власний відділ продажів на зовнішніх ринках. Це допомагає їм збільшувати обсяги продажів за рахунок активної діяльності з розвитку ринку, кращого контролю та мотивації використання іноземних посередників, а також відкриває шлях до більш плавного переходу до прямого розподілу і маркетингу.

Невід'ємна складова програми міжнародного маркетингу – це формування маркетингової комунікаційної політики.

Основні принципи та практики маркетингової комунікації на вітчизняному ринку не змінюються при виході компаній на зарубіжні ринки. Маркетологи стикаються з проблемою забезпечення того, щоб усі комунікації бренда були стратегічно послідовними під час представлення повідомлень бренда.

На міжнародних ринках компанії не можуть створювати і передавати послідовне повідомлення про продукт та доносити його на всі ринки, якщо вони хочуть бути успішними. Вони мають переконатися, що їх комунікаційні й рекламні кампанії відповідають смакам і чутливості кожної культури та її цільових сегментів ринку. Вони повинні реагувати на тенденції та складність зовнішніх ринків, щоб отримати та зберегти конкурентні переваги на різних міжнародних ринках.

Комунікація розглядається як контрольована, інтегрована програма комунікаційних методів і засобів для презентації компанії та її діяльності потенційним клієнтам, яка опосередковує характеристики продуктів й їх здатність відповідати вимогам та потребам з метою стимулювання збуту і тим самим сприяти довгостроковому прибутку. Вона є набором різних методів, які стимулюють процес купівлі.

Комплекс маркетингових комунікацій – система формування попиту та стимулювання збуту товарів або послуг, спрямована на їх просування на зовнішньому ринку. Вона охоплює такі основні елементи: рекламу (advertising), особистий продаж (personal selling), стимулювання збуту (sales promotion), зв'язки з громадськістю (public relations).

Реклама – неособисте масове спілкування за допомогою засобів масової інформації (наприклад, телебачення, радіо, газети, журнали, рекламні щити тощо), зміст яких визначається й оплачується чітко визначеним відправником/компанією. Реклама має багато форм, тому узагальнити її унікальні якості непросто. Як форма масової комунікації, вона має враховувати культурні особливості цільової масової аудиторії (на місцевому ринку). Реклама має ряд позитивних рис:

- реклама може вплинути на маси покупців у різних куточках світу з низьким рівнем витрат на одну людину;
- реклама дає змогу продавцю повторити повідомлення кілька разів, а покупцеві – отримати та порівняти повідомлення від різних конкурентів;

– реклама також дуже красномовна і дає змогу компанії виділяти свою продукцію серед конкурентів за допомогою витонченого використання візуальних елементів, друку, звуку та кольору.

З одного боку, можна використовувати рекламу для створення довготривалого іміджу товару. З іншого боку, реклама може викликати негайне збільшення продажів.

Паблік рілейшнз – це система методів формування і підтримки суспільної думки про товари, послуги, ідеї, організації та окремих осіб. Зв'язки з громадськістю можуть охопити багатьох потенційних споживачів, які уникають дилерів і реклами, тому що повідомлення потрапляє до споживача в «новинах», а ніколи як повідомлення, на якому фокусується здійснення продажів.

Особистий продаж полягає в усній презентації товарів, послуг, ідей, організацій та окремих осіб у вигляді особистої бесіди з одним або кількома перспективними споживачами, щоб домогтися необхідної споживчої реакції (придбання товару, прийняття ідеї, вступ до організації тощо).

Особисті продажі, особливо якщо їх порівнювати з рекламою, мають ряд унікальних переваг. Існує особиста взаємодія між двома або більше людьми – це означає, що кожна людина може прийняти, врахувати потреби й особливості свого опонента.

Стимулювання збуту – це система методів додатково-го стимулювання споживачів у момент здійснення покупки, що охоплює різноманітні інструменти: зниження цін, купони, програми лояльності, конкурси, безкоштовні зразки, знижки, спеціальні пропозиції, безкоштовні товари тощо.

Методи стимулювання збуту обирають залежно від того, на кого вони спрямовані: споживачів на зарубіжних ринках, торгових посередників у власній країні та на зарубіжних ринках, торговий персонал міжнародних підрозділів компанії.

У міжнародному маркетингу компанії найчастіше адаптують свої методи стимулювання збуту, враховуючи особливості маркетингового середовища конкретної країни. При цьому, як правило, особливу увагу приділяють впливу не на споживачів, а на міжнародних і зарубіжних торгових посередників, а також на співробітників торгових філій за кордоном.

## Контрольні питання

1. Охарактеризуйте основні напрямки використання маркетингу національними державами та інтеграційними об'єднаннями. Наведіть приклади

2. Дайте визначення поняття «міжнародний маркетинг» та охарактеризуйте його сутність.

3. Які рішення необхідно приймати господарюючим суб'єктам в процесі залучення до міжнародної взаємодії. Дайте їх характеристику.

4. Що розуміють під поняттям «імідж країни» та які основні складові формування іміджу. За якими критеріями доцільно оцінювати цінність іміджу країни.

5. Дайте визначення складових середовища функціонування суб'єктів МЄВ. Які основні завдання його аналізу та фактори, що підлягають аналізу.

6. Що розуміють під міжнародною товарною політикою. Які базові типи стратегій знаходяться в основі її формування. Наведіть приклади.

7. Які основні проблеми формування цінової політики при роботі на міжнародному ринку. Окресліть основні цінові стратегії, що допоможуть вирішити зазначені проблеми.

8. Охарактеризуйте основні комунікативні інструменти при роботі на міжнародному ринку. В чому полягають особливості їх використання на міжнародному ринку.

## Література

1. Андреев В. В. *вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации. Сб. научных трудов ИПР РАН. Вып. 3. М.: Центр «Транспорт», 2008. 234 с.*

2. Блог Рахмона Ульмасова. *Тенденции международной миграций населения в современном мире в условиях глобализации: демографические и миграционные процессы.* URL: <https://russiancouncil.ru/blogs/rahmon-ulmasov/tendentsii-mezhdunarodnoy-migratsii-naseleniya-v-sovremennom-mire-v-us/>

3. Гаркавенко С.С. *Маркетинг. Підручник. Київ: Лібра, 2002. 712с.*



4. Глобальная маркетинговая среда. URL:<https://works.doklad.ru/view/lyveBVgiUKs.html>

5. Грубов А.П. Взаимодействие транснациональных корпораций и национальных государственных экономических систем в условиях глобализации дис... конд. Экон. Наук: 080001...Оренбург, 2006. 134с. URL: <https://www.dissercat.com/content/vzaimodeistvie-transnatsionalnykh-korporatsii-i-natsionalno-gosudarstvennykh-ekonomicheskikh>

6. Дайан А., Букерель Ф., Ланкар Р. Академия рынка: маркетинг. Перевод с франц./ ред. А.Г. Худокормов. М: Экономика, 1993. 572с.

7. Какорина Л.П. Международный маркетинг: учеб. Пособие. Магадан:изд-во МПУ, 1997. 60с.

8. Кеворков В.В. Політика и практика маркетинга на предприятии: монография. М. :Дела, 2014. 187с.

9. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. / пер. с англ. 2-е европ. Изд. К., М., СПб.: Изд. Дом «Вильямс», 1998. 1056с.

10. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. СПб:Питер, 2010. 816с.

11. МВФ сомневается в восстановлении мировой экономики из-за коронавируса. URL: [https://biz.censor.net/news/3225122/mvf\\_somnevaetsya\\_v\\_vosstanovlenii\\_mirovoyi\\_ekonomiki\\_izza\\_situatsii\\_s\\_koronavirusom](https://biz.censor.net/news/3225122/mvf_somnevaetsya_v_vosstanovlenii_mirovoyi_ekonomiki_izza_situatsii_s_koronavirusom)

12. Международный маркетинг / Под. ред. Е.М. Азарян. URL: [https://Market.donnuet.education/wp-content/uploads/2020/04/Azaryan\\_E.M.\\_Megdunazodnyumarketing-2016](https://Market.donnuet.education/wp-content/uploads/2020/04/Azaryan_E.M._Megdunazodnyumarketing-2016)

13. Олефіренко В.В. Нетарифне регулювання товарного обміну в глобальній торговельній системі. Автореферат на здобуття наук. ступення к.е.н. Київ, 2015.

14. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий: маркетинг страны. URL: [https://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/3\\_3.htm](https://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/3_3.htm)

15. Перцовский Н.И., Спиридонов И.А., Барсукова С.В. Международный маркетинг: учебн. пособие. / Под ред. Н. И. Перцовского. М.: Высшая школа, 2001. 239с.

16. Пилипенко Н.Н., Татарский Е.Л. Основы маркетинга: учеб. Пособие. М.: издат. – книготоргов. Центр «маркетинг», 2002. 180с.

17. Пилипенко Ю.І., Кірієнко О.М. Нерівномірність технологічного розвитку світової економіки: кількісні та якісні ознаки. URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2011/1/EV20111\\_006-012.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2011/1/EV20111_006-012.pdf)

18. Прокопенко О.В. Екологічний маркетинг: навч. посібник. К.: Знання, 2012. 319 с.

19. Руделиус В., Азарян О. М., Бабенко Н. О. Маркетинг: підручник/ Ред. – упор. О. У. Сидоренко, Л.С. Макарова. – 4-те, вид. – К.: Навч.-метод.центр «Консорціум із удосконалення менеджмент – освіти в Україні», 2009. 648с.

20. Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Погребняк Л.В. Еко-туризм як важлива складова стратегії сталого розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки, Вип. 15. 2017. С. 122-128.

21. Скільки країн у свімі. URL: <http://merkator.org.ua/ru/spravochnik/skolko-stran-v-mire/>

22. Чучулина Е.В. мировая экономика и международные экономические отношения. Пермь, 2020

23. Шив Чарльз Д., Александр Уотсон Хайзм. Курс MBA по маркетингу/пер. с англ. 3-е изд. М:Альпина Бизнес Букс, 2007. 717с.

24. Bain J. Industrial organization: A. Treatise, N. J.: John Wiley, 1959. P. 404

25. Cotirlea D.A. Country image vs. Country brand: differences and similarities. Ecoforum, V. 4(1). 2015. P. 165-171.

26. Dinnie K. Nation Branding: Concepts, Issues, Practice. Routledge. 2015. 276 p.

27. Franklin A. Art tourism: A new field for tourist studies. Tourist Studies, Vol. 18(4). 2018. P. 399–416.

28. Hassan S., Mahrous A.A. Nation branding: the strategic imperative for sustainable market competitiveness. Journal of Humanities and Applied Social Sciences 1(2). 2019. P. URL: [https://www.researchgate.net/publication/328333841\\_Nation\\_branding\\_the\\_strategic\\_imperative\\_for\\_sustainable\\_market\\_competitiveness](https://www.researchgate.net/publication/328333841_Nation_branding_the_strategic_imperative_for_sustainable_market_competitiveness) (Date of access: 20.11.2020)

29. Ingenhoff D., Zhang T., Buhmann A. *Analyzing Value Drivers and Effects of 4D Country Images on Stakeholders' Behavior across Three Different Cultures*. Routledge, 2018. 30 p.

30. Ipsos. *Germany Retains Top «Nation Brand» Ranking, France and Canada Emerge to Round Out the Top Three*. URL: <https://www.ipsos.com/en-us/news-polls/Germany-Retains-Top> (Date of access: 20.11.2020)

31. Liu H., van Dongen E. *China's Diaspora Policies as a New Mode of Transnational Governance*. *Journal of Contemporary China*, 25:102. 2016. P. 805-821.

32. Mari A. *Brazilian IT market on the road to recovery in 2021*. *ZD Net*. 2020. URL: <https://www.zdnet.com/article/brazilian-it-market-on-the-road-to-recovery-in-2021/> (Date of access: 20.11.2020)

33. Núñez-Tabales J.M., Kilduff K. *Country Branding and its effect on the consumer in the global market*. *Cuadernos de Gestion* 2016-05-04. 2016. P. 83-104.

34. Paramati S.R., Alam M.S., Lau C.K.M. *The effect of tourism investment on tourism development and CO2 emissions: Empirical evidence from the EU nations*. *Journal of Sustainable Tourism* 26(1). 2018. P. 1-41.

35. Porter M.E. *The competitive advantage of nations*. London: mac-miean, 1990

36. Tung V., King B.E.M., Tse S. *The Tourist Stereotype Model: Positive and Negative Dimensions*. *Journal of Travel Research* 59(1). 2019. P. 37-51.

37. Wernerfelt B.A. *A resource – based view of the firm – strategig management journal*. Vol. 5. 1984. P. 171 - 180

38. *World Tourism Organization. Tourism and Covid-19 – unprecedented economic impacts*. URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts> (Date of access: 20.11.2020)

39. *World Travel and Tourism Council. Economic Impact Reports*. URL: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (Date of access: 20.11.2020)

## РОЗДІЛ 10 ЦИФРОВІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Цифровій трансформації немає альтернатив. Візіонарні компанії викарбують для себе нові стратегічні перспективи, а ті ж, які не адаптуються, – приречені на провал.*

**Дж. Безос,  
засновник інтернет-компанії «Amazon»**

10.1. Інформаційно-аналітичні інструменти як новий драйвер цифрового бізнесу

10.2. Електронне урядування як еволюція державного управління

10.3. Показники ефективності цифрових комерційних економічних відносин

10.4. Асесори Google та основні юридичні аспекти регулювання комерційної інформації в мережі Інтернет

10.5. Роль криптовалют та блокчейну у цифровізації міжнародних економічних відносин

### **10.1. Інформаційно-аналітичні інструменти як новий драйвер цифрового бізнесу**

Розвиток інформаційних технологій і засобів комунікації, передусім електронних мереж, – це потужний імпульс для

формування нового середовища, а їхня активність становлення та інтенсивність використання є важливою ознакою функціонування сучасного бізнесу. У сучасних умовах вираженою тенденцією розвитку є виникнення нових форм взаємодії економічних агентів і здійснення бізнес-процесів з переважною часткою електронної складової ділових відносин.

Нині реалізувати бізнес-процеси, максимально використовуючи інтернет-технології, дозволяє сфера обігу, оскільки в ній працює велика кількість організацій, обертається значна частка капіталу й забезпечується реалізація найважливіших після виробництва стадій суспільного відтворення – розподіл та обмін. Більше третини з 100 найбільших американських мережевих торговельних систем вважають можливим підвищити свій дохід, надаючи послуги електронної комерції.

Глобальне інформаційне середовище Інтернету виявилось ідеальним інструментом ведення комерційної діяльності. На межі третього тисячоліття людство реально відчуває прихід інформаційної революції, яка кардинально змінила світ, забезпечивши нові можливості для розвитку людської цивілізації. Впродовж останніх років Інтернет є головним каналом обміну товарами і послугами завдяки своїй високій пропускній здатності, що забезпечує швидке переміщення в просторі значних масивів інформації. Водночас такий інтенсивний розвиток сприяє виникненню сучасних бізнес-структур, які за допомогою інформаційної мережі встановлюють партнерські відносини і здійснюють свою діяльність у будь-якій точці земної кулі. Сучасний ринок інтернет-розрахунків розширюється із значною швидкістю і дедалі більшого значення набуває електронна комерція.

Формування інформаційного суспільства в Україні потребує підвищення ефективності та конкурентоспроможності всіх сфер господарської діяльності за пришвидшення процесів їхньої інформатизації. На сучасному етапі інформаційної революції визначено за мету не тільки впровадження новітніх технологій взаємодії між суб'єктами соціально-економічних відносин, а й

розробки єдиних рішень з організації економічних механізмів реалізації глобальних інформаційних бізнес-структур, які стали широко відомими за назвою «системи електронної торгівлі». Отже, незважаючи на те, що темпи розвитку інформаційних технологій в Україні через наявні соціально-економічні проблеми відстають від інших країн світу, наша держава входить у світовий інформаційний простір.

Революція торгівлі в інформаційному суспільстві здійснювалась упродовж чотирьох етапів. Спочатку підприємства стихійно починають використовувати Інтернет для покращення логістичних ланцюгів і структури, створюючи при цьому багатоканальні моделі. Саме першому етапу властива транспортна й інформаційно-комунікаційна революція.

Процес інформатизації світової економіки супроводжується появою нових видів взаємозв'язків між суб'єктами економічних відносин, тобто багатоканальних моделей обміну інформаційними ресурсами. У цьому разі каналом називають реверсні потоки інформації в межах макро- та мікроекономічного оточення підприємств.

Умовою переходу економіки держави до другого етапу є створення політико-економічного підґрунтя, а саме: скорочення торговельних бар'єрів, утворення торговельних угруповань, розробка норм інформаційного законодавства на основі загальноприйнятих положень інтернет-права, впровадження загальної системи технічної стандартизації, формування єдиної мови глобальної економіки за допомогою стандартизації бухгалтерського обліку й аудиту. Починаючи з другого етапу, набуває обертів процес інтеграції інформаційно-комунікаційних технологій, у результаті чого з'являються вертикально й горизонтально інтегровані багатоканальні моделі взаємозв'язків, у межах яких функціонують всі учасники бізнес-процесів: постачальники, покупці, виробники, персонал, державні органи, аналітичні й суспільні організації тощо. Цей етап супроводжується зростанням доходів громадян, поширенням світової торгівлі та конкуренції.

Третій етап характеризується підвищенням операційної ефективності, що досягається завдяки співробітництву між учасниками бізнес-процесів у багатоканальній моделі. Для задоволення зростаючих споживчих потреб учасники економічних взаємовідносин потребують підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня відповідно до вимог інформаційної економіки. На четвертому етапі суб'єкти торговельної діяльності переосмислюють завдання функціонування існуючої інфраструктури, в тому числі інфраструктури інформаційних технологій, оцінюють перспективність мережевих бізнес-моделей, опановують горизонтальне співробітництво у використанні нових стратегічних можливостей, а зростаюча конкуренція зумовлює турбулентні зміни середовища, в якому доводиться існувати всім суб'єктам господарювання

На сьогодні організації мають більше даних, ніж будь-коли. Однак насправді виведення важливої інформації з цих даних і перетворення знань у дію – це складне завдання. Керівники великих організацій акцентують на викликах і можливостях, пов'язаних з застосуванням передової аналітики.

Проблеми, яких зазнають організації при застосуванні аналітики, як зазначає М. Булушвар, головний науковий співробітник корпорації «AIG», такі: «Найбільший виклик зробити еволюцію від культури пізнання до культури навчання – від культури, яка багато в чому залежить від евристики у прийнятті рішень, до культури, яка є набагато більш об'єктивною і керованою даними та охоплює потужність даних і технологій, – це насправді не так вартісно. Спочатку вона значною мірою закінчується уявою й інерцією. Я дізнався за останні кілька років, що сила страху дуже величезна в тому, щоб розвиватися, щоб мислити і діяти інакше. І зміна мислення – від експертного мислення до того, що набагато більш динамічне і орієнтоване на навчання, на відміну від фіксованого мислення, – є фундаментальним для сталого здоров'я будь-якої компанії».

Р. Сігала, головний аналітик компанії «Caesars Entertainment», стверджує: «Ми виявили складним, і що я знаходжу в своїх дискусіях з багатьма моїми колегами, що все ще є проблема – набір інструментів, які дозволять організаціям ефективно генерувати цінність процесу. Я чую про індивідуальні перемоги в певних додатках або наявність більш різноманітної згуртованої екосистеми, в якій це повністю інтегровано, – це те, з чим ми всі боремося. Хоча ми говорили про це зовсім небагато за останні кілька років, та технологія все ще змінюється, джерела все ще розвиваються. Якщо говорити про результати від аналітики, то ви маєте почати з статусу організації. Ви маєте бути дуже конкретними щодо мети цієї функції в організації та як вона має взаємодіяти з великим бізнесом. Існують деякі організації, які починаються з доволі цілеспрямованого погляду на підтримку традиційних функцій, таких як маркетинг, ціноутворення та інші сегменти. І є інші організації, які мають набагато ширше уявлення про бізнес. Я думаю, що саме ви маєте визначити цей елемент першим. Це допомагає краще інформувати відповідну структуру, форуми і в підсумку вона встановлює більш детальні рівні операцій, такі як навчання, набір і т. ін. Але вирішення питання про те, як ви збираєтеся керувати бізнесом, і спосіб взаємодії з ширшою організацією є абсолютно критичним. Звідти все інше має відбуватись почергово. Так ми почали свій шлях».

В. Кампізі, головний інформаційний директор компанії «GE Software»: «Одна з речей, яку ми дізнаємося, коли ми починаємо і зосереджуємося на результатах, це відмінний спосіб швидко отримати цінність і змусити людей захоплюватися можливістю. І це привело нас до позицій, на які ми не очікували раніше. Таким чином, ми можемо прагнути певного результату і спробувати організувати набір даних для досягнення цього результату. Після цього люди починають приносити інші джерела даних та інші речі, які вони хочуть поєднати. І це насправді приведе до місця, де ви будете після наступного результату. Ви повинні бути готовими стати трохи



спритним і гнучким у тому, як ви думаєте про речі. І якщо ви почнете з одного результату і будете вдосконалювати його, ви будете здивовані тим, який успіх у вас буде».

Е. Гупта, головний директор з управління ризиками компанії «American Express», про необхідність лідерства в отриманні даних і аналітиці зауважив: «Перша зміна, яку ми маємо зробити, – це зробити наші дані більш якісними. У нас є багато даних і іноді ми не використовуємо їх, не приділяли стільки уваги їхній якості, скільки нам зараз потрібно. Це допомогло нам переконатися, що дані мають правильний порядок, що дані мають дозволену мету служити клієнтам. Це... як подорож. Ми досягли значного прогресу і сподіваємося продовжувати цей прогрес у нашій системі».

Друга сфера – робота з людьми і переконаннями, що централізує деякі аспекти нашого бізнесу. Ми централізуємо свої можливості та демократизуємо їхнє використання. Я думаю, що інший аспект полягає в тому, що ми визнаємо як команду і іншу компанію, бо ми не маємо достатньої кваліфікації, і ми вимагаємо співпраці між усіма видами суб'єктів поза межами «American Express». Ця співпраця походить від новаторів технології, вона походить від постачальників даних, вона надходить від аналітичних компаній. Ми маємо покласти повний пакет разом для наших колег по бізнесу та партнерів, щоб це було переконливим аргументом, що ми разом розробляємо речі, ми співпрацюємо і ми будуємо один одного».

В. Нілсон, старший віце-президент компанії «AT&T», описав приклади впливу: «Ми завжди починаємо з досвіду клієнта. Це найважливіше. Зараз у наших центрах обслуговування клієнтів є велика кількість дуже складних продуктів. Навіть прості продукти іноді мають дуже складні потенційні проблеми або рішення, тому робочий процес дуже складний. Отже, як ми спрощуємо процес як агенту з обслуговування клієнтів, так і клієнту одночасно, коли є взаємодія?»

Ми використовуємо методи великих даних, щоб проаналізувати всі різні перестановки, щоб збільшити цей досвід,

щоб швидше вирішити чи розширити певну ситуацію. Ми приймаємо складність і перетворюємо її на щось просте і дієве. Одночасно ми можемо проаналізувати ці дані, а потім повернутися назад і сказати: «Ми оптимізуємо мережу в цьому випадку разом».

В. Кампізі: «Я дам вам одну внутрішню перспективу і одну зовнішню перспективу. Однією з них є те, що ми робимо, і багато чого в тому, що ми називаємо залученням цифрової «нитки», – як можна впровадити інновації через інженерію, виробництво і обслуговування продукту. І в цьому ми зосереджені навколо блискучої фабрики. Отже, візьмемо для прикладу оптимізацію ланцюга постачання. Нам вдалося отримати понад 60 різних видів інформації, пов'язаних з покупкою прямих матеріалів, використати аналітику для пошуку нових відносин і машинне навчання для виявлення ефективності в тому, як ми отримуємо прямі матеріали, що надходять для виробництва продукту.

Зовнішнім прикладом є те, як ми використовуємо аналітику для того, щоб покращити ефективність активів. Ми називаємо це управлінням ефективністю активів. І ми починаємо надавати цифровій промисловості, наприклад, цифровій вітроелектростанції, аналітику, щоб допомогти машинам оптимізувати себе. Таким чином, ви можете допомогти енергогенеруючим провайдерам, які використовують вітер, що пройшов. І, влаштувавши турбіни належним чином і зрозумівши, як вони можуть оптимізувати цей рівень вітру, ми продемонстрували здатність виробляти до 10% енергії з тієї самої кількості вітру. Це приклад використання аналітики, щоб допомогти клієнтові отримати більше прибутковості та підвищити продуктивність із існуючих капітальних інвестицій.

Близько 53% транснаціональних компаній застосовують концепцію великих даних<sup>1</sup>:

– застосування великих даних досягло 53% у 2017 р. для всіх опитаних компаній порівняно з 17% у 2015 р.; компанії,

---

<sup>1</sup>Forbes – 53% Of Companies Are Adopting Big Data Analytics. URL: <https://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2017/12/24/53-of-companies-are-adopting-big-data-analytics/?sh=52696bbe39a1>.

що надають телекомунікаційні та фінансові послуги, були тими, що вперше прийняли ці технології;

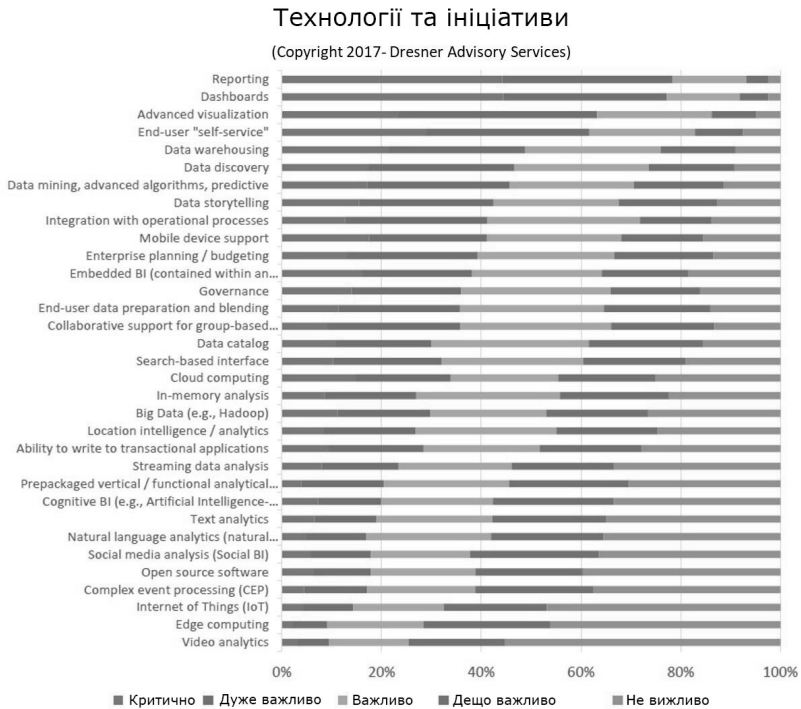
– звітування, інформаційні панелі, вдосконалена візуалізація «самообслуговування» кінцевого користувача та зберігання даних – це п'ятірка основних технологій та ініціатив, стратегічних для бізнес-аналітики;

– оптимізація сховища даних є основним варіантом використання великих даних, за яким здійснюється аналіз клієнтів / соціальних питань і прогнозне обслуговування;

– серед організації з розподілу великих даних найпопулярнішою є компанія «Cloudera», а також «Hortonworks», «MAP / R» та «Amazon EMR».

«Протягом трьох років нашого всебічного вивчення аналітики великих даних ми спостерігаємо значне збільшення обсягу її використання та зниження ефективності діяльності тих, хто не планує їх приймати, – як зазначив Г. Дреснер, засновник і головний науковий співробітник компанії «Dresner Advisory Services». У 2017 р. ІТ виявився найбільш типовим методом використання великих даних, хоча всі департаменти, в тому числі фінанси, розглядають можливість його використання в майбутньому. Це свідчить про те, що великі дані стають менш експериментальними видами діяльності, а більше практично орієнтованим заняттям в організаціях».

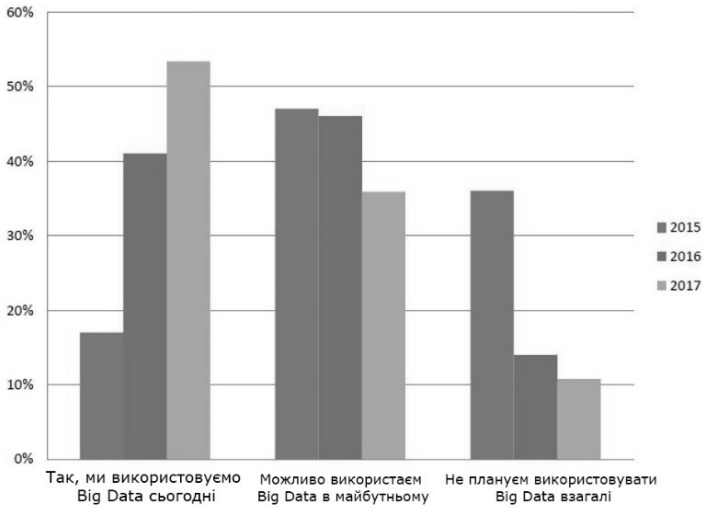
Звітування, інформаційні панелі, вдосконалена візуалізація «самообслуговування» кінцевого користувача та зберігання даних – це п'ятірка основних технологій та ініціатив, стратегічних для бізнес-аналітики. Big Data посідає 20 місце серед 33 основних технологій, які відстежує Dresner Advisory Services. Аналіз великих даних має більш важливе стратегічне значення, ніж інтернет-речей (IoT), аналітика природних мов (Natural Language Processing), когнітивна бізнес-аналітика (BI) та інтелектуальна інформація.



**Рис. 10.1. Технології, ініціативи та сфери застосування Big Data**

Телекомунікаційні та фінансові послуги є найпоширенішими на ринку, а технології й охорона здоров'я – третьою і четвертою галузями, в яких використовується аналітика великих даних. Освіта має найнижчий рівень застосування цієї технології. Більшість установ цієї сфери розглядають можливість застосування аналітики великих даних у майбутньому. У Північній Америці рівень впровадження аналітики великих даних становить 55%, в ЕМЕА (Європа, Близький Схід та Африка) 53%, в Азійсько-Тихоокеанському районі поточне запровадження – 44% і заявлено, що великі дані використовуватимуть у майбутньому.

(2015 – 2017)

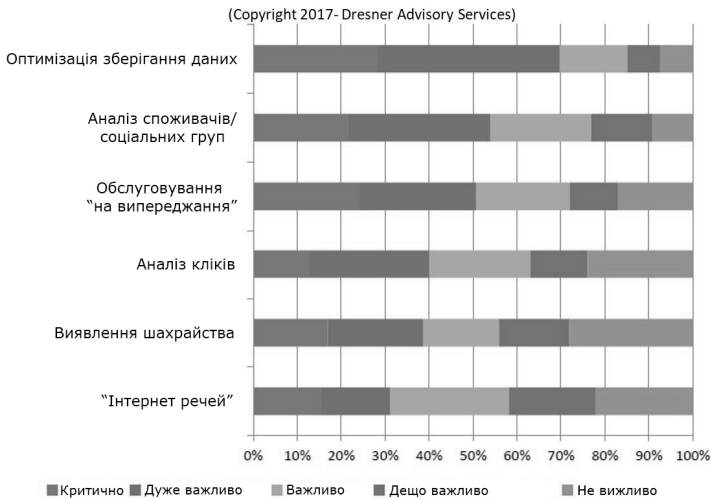


### Прийняття Big Data індустріями



**Рис. 10.2. Ступінь впровадження великих даних**

Оптимізація сховищ даних є найважливішою сферою використання аналітики великих даних у 2017 р., за яким здійснюють аналіз клієнтів / соціальних питань і прогнозне обслуговування. Оптимізація сховища даних вважається критичною або дуже важливою для 70% з усіх респондентів. Зазначимо, що інтернет-речі (IoT) на сьогодні є одним із найменш пріоритетних випадків використання аналітики великих даних.



**Рис. 10.3. Сфери використання великих даних**

Варіанти використання аналітики великих даних суттєво відрізняються залежно від галузі, оскільки оптимізація сховища даних домінує у фінансових послугах, охороні здоров'я, а аналіз клієнтів / соціальних послуг є провідним варіантом використання в технологічних компаніях. Виявлення шахрайства також домінує у фінансових послугах і телекомунікаціях. Використання великих даних для аналізу клікових потоків є найпопулярнішим у фінансових послугах.

Слід зазначити, що розвиток міжнародної торгівлі, в тому числі електронної, накладає відбиток на інформаційний базис

для прийняття рішень бізнесом і приватними особами, вимагаючи використання особливих інструментів, таких як засоби інтелектуального аналізу даних (Data Mining). Це пов'язано з тим, що на фірмах різного розміру накопичується значна кількість інформації, яку можна використовувати для одержання конкурентних переваг, особливо у сферах міжнародної електронної комерції. Раніше такі засоби використовувались для стратегічного управління, для вибору напрямку розвитку компанії, тепер вони щораз частіше стають засобом для прийняття маркетингових, фінансових, виробничо-збутових і тактичних рішень.

Одним з таких інструментів є моделювання економічних процесів за допомогою побудови нейронних мереж. Традиційна сфера застосування нейронних мереж в економіці – це класифікація економічних, соціальних явищ і процесів, кластеризація та передбачення на основі наявних даних, передбачення й моделювання фондових ринків, моделювання поведінки споживачів та ін.<sup>2</sup>

У сфері електронної торгівлі такий інструмент використовується провідними компаніями доволі давно. Проте із здешевленням обчислювальних потужностей, спрощенням програмних засобів, появою готових бібліотек машинне навчання стає доступним для малого та середнього бізнесу. Зокрема, у сфері електронної комерції його можна використовувати, крім описаних завдань, для аналізу популярності цифрових продуктів серед певного типу аудиторії, вивчення ефективності власних виробничих процесів, доцільності виробничих і логістичних ланцюгів, аналізу ефективності та мотивації персоналу (який у компаніях, що випускають цифровий продукт, за суттю є головним генератором доданої вартості), виявлення ринкових перспектив і нових ніш, аналізу ризиків тощо<sup>3</sup>.

<sup>2</sup>Wohl I., Kennedy J. Neural Network Analysis of International Trade. Office of Industries Working Paper. 2018. May.

<sup>3</sup>Харинович-Яворська Д. О. Застосування нейромережевих технологій для прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств. Інтернаука. 2017. № 2 (2).

До основних переваг машинного навчання належать такі:

- легкість ідентифікації трендів через аналіз великих об'ємів даних;

- можливість автоматизації через відсутність втручання людини у процес навчання та видачі прогнозів;

- постійне вдосконалення моделей через подальше навчання на основі нових або додаткових даних та ін.

Проте цьому підходу також властиві певні недоліки та обмеження:

- потреба в часі на навчання та обчислювальних потужностях у разі обробки великих масивів економічних даних;

- інтерпретація результатів, які генерують алгоритми, та складність їхнього підбору під певне завдання інформаційного бізнесу, оскільки машинне навчання є «чорною скринькою», яка видає результати без обґрунтування;

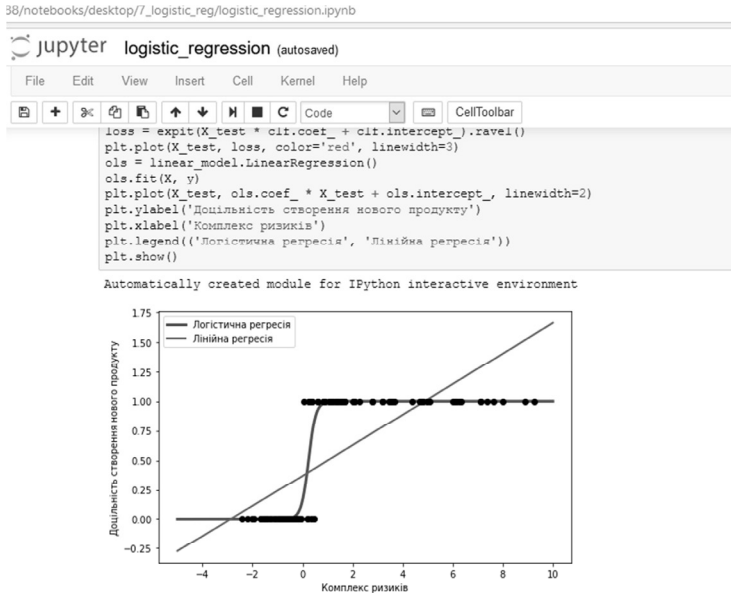
- потреба у великій кількості якісних даних та ін.

Основною причиною зростання популярності машинного навчання у всіх сферах, зокрема в електронному бізнесі, крім зазначеного вище накопичення та підвищення складності даних, є деяке спрощення та доступність інструментів машинного навчання, зокрема поява і відкриття бібліотек аналізу даних для різних мов програмування. Так, на рис. 10.4 зображено інтерфейс Jupyter Notebook – середовища для аналізу даних, яке використовують аналітики великих даних (data scientists).

Зазначимо, що, незважаючи на складність, цей інструмент є де-факто звичним способом для завдання вектора розвитку цифрового бізнесу й фасилітатором операційної діяльності компаній. Це також підтверджується зростанням потреб у спеціалістах з аналізу великих даних на ринку праці. Великі дані та машинне навчання мають значний потенціал як для наукових досліджень, де ці інструменти в світовій науці є стандартом для аналізу даних, так і для міжнародного цифрового бізнесу, де його можна використати сповна. Відповідно ця сфера не може бути поза увагою українських компаній,



що працюють або планують працювати у сфері цифрового чи традиційного бізнесу на закордонних ринках.



**Рис. 10.4.** Приклад застосування машинного навчання для вирішення бізнес-завдань щодо доцільності випуску нового цифрового продукту компанією

## 10. 2. Електронне урядування як еволюція державного управління

У сучасних умовах швидкого технологічного розвитку людства інформаційно-комунікаційні технології стають каталізатором радикальних змін у житті суспільства, змінюючи традиційні уявлення про політичні та культурні цінності. У результаті цих глобальних змін відбувається поступовий перехід до майбутнього інформаційного

суспільства. ІКТ є невід'ємним елементом функціонування сучасного суспільства. Від них залежить не тільки розвиток науки і техніки, а й демократія. Однією з необхідних передумов сталого демократичного розвитку є прозора та відкрита влада. Відкритість органів влади є запорукою здійснення ефективної політики, яка спроможна створити реальний громадський контроль, забезпечити права людини та громадянина, зміцнити довіру громадян до влади. Одним з таких інструментів відкритості влади є електронне урядування, що забезпечує нові форми комунікації між громадянами, бізнесом та владою, безперешкодний доступ до публічної інформації та сприяє участі громадян у виробленні та впровадженні державної політики, наданні більш якісних послуг.

В епоху сучасних глобальних процесів найбільш ефективним засобом взаємодії держави і суспільства у мережі Інтернет є електронне урядування, використання якого забезпечує продуктивну взаємодію всіх ієрархій влади між собою, з суспільством та значно спрощує процедури отримання послуг. Саме через е-демократію уряд і громадяни встановлюють взаємну відповідальність у межах взаємодії, формують образ держави і суспільства та електронного урядування як окремого соціального інституту.

Теоретичним підґрунтя для концепції електронного урядування є теорії інформаційного суспільства, які набули розвитку з другої половини ХХ ст. Ці теорії обґрунтували домінуючу роль інформації та інформаційних ресурсів для розвитку та існування суспільства на сучасному етапі. Крім того, інформація визначає розвиток цивілізації в майбутньому, є основним критерієм соціальної стратифікації, тобто соціального розшарування за певними ознаками, а також базовим ресурсом для пришвидшення розвитку деяких країн і водночас джерелом нерівності.

У науковому та експертному середовищах існують різні визначення таких понять, як «електронний уряд» та «електронне урядування». Це пояснюється відсутністю

узгодженості у тлумаченні цих понять у різних офіційних документах у різних країнах світу.

Поняття «електронний уряд» (англ. «e-government») почали активно вживати у 90-х рр. ХХ ст. Саме в цей період з'явилася нова парадигма використання інформаційно-комунікаційних технологій для підвищення ефективності публічного управління.

Родоначалником понять і концепцій про електронний уряд й електронне урядування є США. Основний їхній зміст окреслено в Стратегії США, в якій наголошується на тому, що «...бачення президентом нової адміністративної реформи вказує на необхідність зміни операційної складової уряду у частині власного функціонування і взаємодії з громадянами, яким воно служить. Основою цієї зміни є три принципи:

- уряд має сконцентруватися на громадянах, а не на бюрократії;
- уряд має орієнтуватися на результати своєї діяльності;
- уряд має базуватися на ринку, активно просуваючи інновації».

В Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) поняття «електронний уряд» фокусується на використанні нових інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) урядом, які застосовуються до повного спектру управлінських функцій.

Фахівцями з Європейської комісії це поняття тлумачиться як застосування ІКТ у державному управлінні у поєднанні з організаційними змінами і новими навичками державних службовців для того, щоб підвищити якість державних послуг і демократичних процесів та зміцнити політику держави<sup>4</sup>.

Отже, у сучасному розумінні термін «e-government» означає не лише електронний уряд, а також електронне управління державою, тобто використання в органах публічного управління сучасних технологій, у тому числі інтернет-технологій.

<sup>4</sup>Грицяк Н. В., Соловйов С. Г. Електронна демократія : навч. посіб. / за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Н. В. Грицяк. Київ : НАДУ, 2015. 66 с.

Як явище «e-government» поєднує, як мінімум, дві складові – внутрішню «урядову» інформаційну інфраструктуру як аналог корпоративної мережі та зовнішню інформаційну інфраструктуру, що взаємодіє з фізичними та юридичними особами. У межах другої складової інтегруються інформаційні ресурси органів влади, забезпечується доступ до них, а також створюється система послуг онлайн.

Перехід до е-урядування містить такі етапи:

- органи влади починають використовувати Інтернет;
- надання повної динамічної інформації з можливістю пошуку за базами даних і службою відповідей на посилання електронною поштою;
- надання органами влади інтерактивних послуг, які дозволяють громадян, зайшовши на відповідний офіційний веб-сайт, заповнити різноманітні форми, бланки, ставити запитання тощо;
- створення спеціальних веб-порталів, які б дозволили громадянам переходити від однієї служби до іншої без необхідності знову посвідчувати свою особу. Інформація і послуги можуть бути тематично згруповані за конкретними галузями і в такому вигляді надані громадянам.

Така інформатизація приведе до корінного переосмислення ролі та структури органів влади. Громадяни будуть «за кермом», а послуги та інформація для населення надаватиметься тоді й таким чином, як цього потребують перші. Завдяки простій взаємодії з органами влади і доступу до публічної інформації, офіційних документів і рішень адміністративних органів, громадяни будуть краще поінформовані та з більшим бажанням братимуть участь у процесі вирішення державних справ. У результаті це забезпечить широку участь громадськості у процесі прийняття рішень.

Згідно з Рекомендацією Rec (2004) 5 Комітету міністрів Ради Європи «Про електронне урядування», електронне урядування охоплює е-демократію та постачання е-публічних послуг. Опублікування інформації електронними засобами як вид діяльності належить до е-послуг.

У Рекомендації Rec (2004) 5 Комітету міністрів Ради Європи «Про електронне урядування», зокрема, наведено такі кроки розбудови е-урядування у державах-підписантах<sup>5</sup>:

– переглянути політику впровадження технологій е-урядування, законодавство і практику його застосування у цій сфері;

– залучати до співпраці відповідних іноземних та національних експертів з метою розробки спільної стратегії щодо напрямів впровадження і розвитку е-урядування;

– розробити стратегію е-урядування, яка повністю відповідатиме принципам національної організації демократичного врядування; сприятиме позитивному розвитку демократичних процесів тощо.

Перехід до електронного урядування не тільки модернізує процес управління, а й зменшує витрати, яких зазнає державний бюджет. Наприклад, у США при проведенні виборів діють електронні машини для голосування, які спрощують цей процес як для держави, так і для громадян. Завдяки такій інноваційності у системі проведення виборів збільшується явка виборців, яка має віртуальний характер. Це сприяє тому, що процес вибору є доступним і спрощеним, що впливає на впровадження на практичному рівні «електронної демократії».

Зазначимо, що існування «електронної демократії» (е-демократії) безпосередньо залежить від успішної реалізації принципів електронного урядування. Отже, якщо перше поняття – це форма державного устрою, де громадяни мають можливість для прямої участі в прийнятті державних рішень, то електронне урядування – механізм, який допоможе це реалізувати.

В Україні узагальнене визначення електронного урядування запропоноване в Концепції розвитку електронного урядування в Україні, затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України № 2250-р від 13.12.2010 р.

<sup>5</sup>Рекомендація Rec(2004) 5 Комітету міністрів Ради Європи державам-членам щодо перевірки законопроектів, існуючих законів та адміністративної практики на відповідність стандартам, викладеним в Європейській конвенції з прав людини. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_574](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_574).

Електронне урядування – це форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади й органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян (рис. 10.5.)



**Рис. 10.5. Складові електронного урядування**

Згідно з цим розпорядженням, стратегію мали реалізувати до 2020 р. Однак у вересні 2017 р. КМУ заявив, що в онлайн-режимі надаватиметься близько ста найбільш популярних послуг для громадян і бізнесу.

З розвитком інформаційно-комунікативних технологій змінився підхід у сфері державного управління, зокрема такі поняття, як «електронний уряд» і «електронне урядування», використовуються одночасно як для характеристики процесів державного управління, так і становлення громадянського суспільства. Сьогодні ці поняття є глобальними явищами: уряди розвинених країн використовують ці концепції для просування участі громадян у суспільному житті та розширення їхніх прав і можливостей.

Незважаючи на єдину смислову спрямованість понять, вони відрізняються за змістом. Так, спільним для електронного уряду і електронного урядування є автоматизація або комп'ютеризація існуючих паперових процедур як основи

нових стилю керівництва, способів обговорення та прийняття стратегічних рішень, ведення справ, донесення думок громадян і громад, а також організації та надання інформації.

Існує багато визначень електронного уряду: від використання ІТ для вільного пересування інформації з метою подолання фізичних кордонів застосування традиційного паперу до технологій для підвищення доступності та забезпечення поставки державних послуг для громадян, ділових партнерів і співробітників.

Так, на думку ООН та Світового банку, електронний уряд має за мету використання Інтернету для доставки урядової інформації та послуг громадянам й іншим зацікавленим сторонам у країні. Метою електронного уряду є оптимізація послуг, що надаються, підвищення рівня участі суспільства у питаннях державного управління та вдосконалення організації діяльності органів публічної влади.

Слід зауважити, що електронний уряд передбачає не лише використання Інтернету в діяльності органів влади. Прозорість структур державного управління, яка є метою концепції електронного уряду, не досягається лише під'єднанням до мережі Інтернет або створенням інформаційного веб-сайта. Онлайн-доступ є обов'язковим елементом електронного урядування, проте не завжди онлайн-уряд вважають електронним урядом.

Таким чином, електронний уряд у сучасному розумінні охоплює не тільки мережеву інфраструктуру виконавчої влади, а й загалом інфраструктуру органів влади.

ЮНЕСКО визначив електронне урядування як використання ІКТ публічним сектором з метою поліпшення обміну інформацією і поставки послуг урядом, спрямування громадян брати участь у прийнятті рішень, а також зробити діяльність уряду прозорою, ефективною і підзвітною. Метою електронного урядування є створення нових стилів лідерства, шляхів обговорення та визначення політики й напрямків інвестування, здобуття освіти, слухання думки громадян і організації отримання й постачання інформації та послуг.

У структурі електронного урядування можна виокремити три компоненти:

- технічну сторону (Інтернет, стільниковий зв'язок, супутниковий зв'язок, географічні інформаційні системи);
- внутрішню урядову інфраструктуру, аналог корпоративної мережі;
- зовнішню інформаційну інфраструктуру, яка взаємодіє з громадянами та юридичними особами.

Стратегічною метою е-урядування є підтримка та спрощення управлінського процесу для всіх сторін: уряду, громадян і бізнесу за допомогою ІКТ. В е-урядуванні електронні засоби підтримують і стимулюють належне та ефективне управління.

Електронне урядування надає громадськості широкі можливості брати участь у політичному житті суспільства і виражається у взаємодії уряду, громадян та неурядових громадських інститутів на підставі використання ІКТ.

Можна зробити висновок, що електронний уряд є частиною більш глобального явища – електронного урядування. Концепція електронного урядування є більш широкою, ніж електронного уряду, адже вона сприяє зміні ставлення громадян до уряду, і навпаки. Електронне урядування визначає нову концепцію громадянства в обох напрямках: потреб і обов'язків громадян.

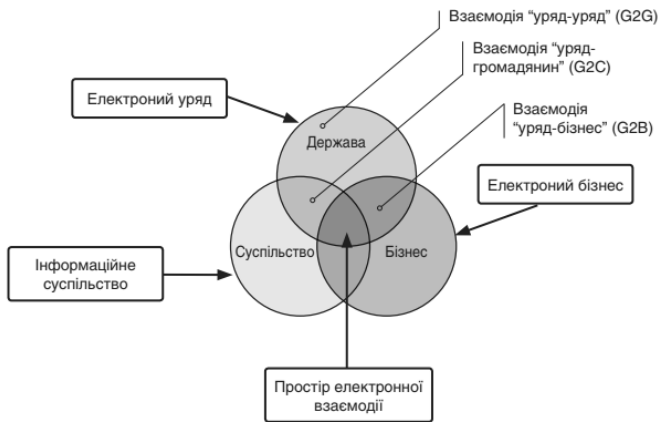
У науковій дискусії про електронне урядування фахівці стверджують, що ця концепція є концепцією взаємодії та новою формою співпраці держави і громадян в інформаційному суспільстві. Виокремлюють певну кількість класифікацій взаємодій, які відбуваються в електронному урядуванні. Різні науковці називають ці класифікації по-різному. Одні вважають їх видами взаємодій, інші – секторами. Виділяють три основних види або сектори взаємодій: G2C (уряд-громадяни), G2G (уряд-уряд), G2B (уряд-бізнес).

Деякі дослідники додають четвертий вид взаємодії G2E (уряд-держслужбовці). Інші фахівці додають окремий п'ятий вид взаємодії C2G (громадяни-уряд).



Хоча електронне урядування охоплює безліч різних видів діяльності та безліч учасників, можна виокремити три основні сектори взаємодії: між органами державного управління (G2G), між державою та бізнесом (C2B) і між державою та громадянами (G2C)<sup>6</sup>.

Варто зазначити, що з впровадженням ІКТ у всі сфери життя сучасної людини виникає нова форма взаємодії в умовах становлення інформаційного суспільства – електронна взаємодія. Унікальність цієї форми взаємодії полягає в тому, що вона поєднує в собі всі вищеперелічені класифікації. Якщо обговорювати про сектори електронної взаємодії, то саме вищезазначені три види (держава, бізнес, суспільство) можна зарахувати до простору електронної взаємодії (рис. 4.6).



**Рис. 10.6. Простір електронної взаємодії<sup>7</sup>**

Як підсумок, поява електронної взаємодії привела до того, що в межах простору взаємодії цих секторів виникли такі нові поняття інформаційного суспільства: електронне урядування (електронний уряд) та електронний бізнес (електронна комерція).

<sup>6</sup>UNESCO. URL: <https://en.unesco.org/>.

<sup>7</sup>Приходько Л. Електронное правительство как развитие идей электронной демократии. URL: [http://www.dissert.h10.ru/artical/prihodkoL1.html#\\_ftn5#\\_ftn5Opera.HTML/Shell/Open/Command](http://www.dissert.h10.ru/artical/prihodkoL1.html#_ftn5#_ftn5Opera.HTML/Shell/Open/Command).

Електронне урядування передбачає автоматизацію взаємодії в секторах G2B, G2E, G2G і G2C (табл. 4.1).

Визначають три основні типи стратегій держави щодо процесів розвитку інформаційного суспільства, а також впровадження електронного урядування:

- невтручання, яке є основною рушійною силою у ринкових процесах самоорганізації та саморозвитку;
- централізоване управління та регулювання;
- поєднання державного управління та саморозвитку і самоорганізації.

Таблиця 10.1

### Рівні реалізації електронного урядування

<p style="text-align: center;"><b>G2B (уряд-бізнес)</b></p> <p>– Взаємодія онлайн між державними органами та суб'єктами підприємництва;</p> <p>– автоматизація податкових виплат;</p> <p>– продаж бізнесу надлишків-товарів, що належать державі;</p> <p>– купівля державою товарів та послуг у підприємців.</p>	<p style="text-align: center;"><b>G2G (уряд-уряд)</b></p> <p>– Взаємодія між органами влади в електронному уряді;</p> <p>– керування діяльністю державного апарату;</p> <p>– регулювання діяльності регіональних управлінь і територіальних підрозділів;</p> <p>– ведення внутрішнього діловодства.</p>
<p style="text-align: center;"><b>G2C (уряд-громадяни)</b></p> <p>– Організація зворотного зв'язку з громадянами;</p> <p>– полегшування та зменшення часу взаємодії громадян з органами влади;</p> <p>– орієнтація на громадянина як на споживача державних електронних послуг;</p> <p>– надання державних електронних послуг громадянам;</p> <p>– забезпечення для громадян прозорості надання цих послуг.</p>	<p style="text-align: center;"><b>G2E (уряд-держслужбовці)</b></p> <p>– Онлайн-взаємодія за допомогою миттєвих засобів зв'язку між органами влади та їхніми співробітниками;</p> <p>– е-платіжна відомість;</p> <p>– е-навчання;</p> <p>– е-реєстри;</p> <p>– системи управління справами організації;</p> <p>– системи управління персоналом.</p>

В Україні на сьогодні переважають саморозвиток і самоорганізація. Це означає, що вплив держави має неупорядкований характер, який не відповідає міжнародним вимогам, досвіду та практиці виконання загальнонаціональних проектів. Актуальним нині є створення та реалізація

національної державної політики розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та електронного урядування.

Розвиток ІКТ та електронного урядування базується на стратегіях, головним принципом яких є співпраця та партнерство, що передбачає контроль дій держави з боку суспільства і бізнесу, усунення нерівноправних взаємовідносин держави з іншими суб'єктами, а також визначається системою таких принципів:

- прозорість і відкритість влади;
- конфіденційність та інформаційна безпека;
- єдині стандарти й орієнтованість на потреби споживачів послуг;
- підконтрольність і підзвітність уряду громадянам.

Електронне урядування є новою формою державного управління з використанням новітніх інформаційних технологій. Для ефективного втілення нової форми управління необхідно розробити відповідну законодавчу базу, адаптовану як до особливостей використання ІКТ, так і до норм міжнародних документів.

Одна з важливих умов встановлення електронного урядування – наявність корисних для споживачів електронних інформаційних ресурсів, які характеризуються різними формами надання інформації, технологічними й організаційними рішеннями та є основою інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень у системі поточного та стратегічного планування. Можливість швидкого аналізу інформації дає державі значні переваги у конкурентній боротьбі з реалізації поточних завдань і досягнення стратегічних цілей. Національні інформаційні ресурси є стратегічним ресурсом та основою національного інформаційного простору, що складається з таких компонентів:

- інформаційні структури, які містять дані, відомості та знання;
- організаційні ресурси, що забезпечують функціонування і розвиток єдиного інформаційного простору;

– засоби інформаційної взаємодії громадян і організацій, що забезпечують доступ до інформаційних ресурсів на основі відповідних програмно-технічних засобів та організаційно-нормативних документів.

Впровадження системи електронного урядування і створення відповідного інформаційного простору робить систему державного управління більш уразливою до різного роду кіберзагроз. Обов'язковими складовими системи державного управління є різні підсистеми захисту інформації, створення яких відповідає національній та інформаційній безпеці країни. Без цих систем неможливе нормальне функціонування основних програмно-технічних засобів електронного уряду.

Зазначимо, що рейтинг розвитку е-урядування ґрунтується на показниках, згрупованих у три категорії, які, на думку експертів ООН, відображають найбільш значущі аспекти: рівень розвитку електронних послуг, який визначається на основі аналізу офіційних сайтів і порталів органів влади; рівень розвитку телекомунікаційної інфраструктури; рівень людського розвитку як здатність використовувати пропоновані у межах електронного уряду послуги. Додатково у цьому рейтингу наданий індекс розвитку електронної участі громадян відображає наявність різних форм взаємодії співробітників органів влади з громадянами – інформування, консультування і прийняття рішень.

До принципів функціонування технологій е-урядування належать такі:

1). відкритість і широке охоплення. Органи влади є відкритими, тому що електронні послуги доступні всім громадянам у будь-який час;

2) орієнтація на потреби споживача. Органи влади здебільшого фокусуються на потребах громадян. Використовуючи системи управління взаєминами з громадянами (Citizen Relationship Management systems), органи влади можуть стежити за рухом інформації, наданої населенням, аналізувати її для надання якісних, персоніфікованих послуг;

3) інтеграція послуг. Органи влади становлять інтегровану систему;

4) партнерство між державою і приватним сектором. Для надання якісних послуг органи влади дедалі частіше вступають у партнерські відносини з приватним сектором, наприклад, для впровадження таких проектів, як створення офіційних веб-порталів;

5) конфіденційність та інформаційна безпека.

Принципи електронного урядування – це основні ідеї, начала та засади, відповідно до яких мають впроваджуватися й функціонувати технології е-урядування у діяльності публічної адміністрації. Ці принципи мають бути основою розроблення будь-яких механізмів забезпечення впровадження і розвитку електронного урядування.

### 10.3. Показники ефективності цифрових комерційних економічних відносин

Ефективність систем економічних відносин у цифровому вимірі визначає міру відповідності комерційним потребам її суб'єктів використаних у ній технологій, підходів, моделей і правил.

*Згідно з даними агенцій «We Are Social» та «Hootsuite», найвищий рівень впровадження електронної комерції серед користувачів Інтернету в Індонезії, Таїланді та Польщі. Це свідчить про те, що економічний розвиток не є основним чинником, що визначає інтенсивність електронної торгівлі, зокрема міжнародної. До важливих чинників варто також зарахувати багатомовність сайту і пропозиції товарів локального попиту<sup>8</sup>*

Велика частка статистичної інформації, що використовується для аналітики в економічних відносинах у

<sup>8</sup>Digital 2020. Global Statshot Report. We Are Social, Hootsuite. URL: <https://wearesocial.com/uk/blog/2020/10/social-media-users-pass-the-4-billion-mark-as-global-adoption-soars>.

цифровому просторі має набір метрик, або показників результативності. Основні метрики, що застосовуються при визначенні ефективності бізнес-процесів в Інтернеті, такі<sup>9</sup>:

1. Показник CTR (Click through Rate) або «клікабельність» модуля. Дозволяє визначити, скільки осіб зацікавилася повідомленням (кнопкою, елементом, заголовком з посиланням тощо) і натиснуло на нього або загалом перейшло за певним посиланням, та розраховується за такою формулою:

$$CTR = \text{кількість кліків (переходів)} / \text{кількість показів} \times 100\%.$$

За цим показником зручно рангувати джерела трафіку з медійної реклами, популярні елементи, результативність розміщення партнерських матеріалів на певних ресурсах тощо.

2. Показник CPC (Cost per Click) або вартість кліка. Дозволяє визначити, яких витрат компанія зазнала за одну взаємодію, тобто один клік. За цим показником також можна визначити ефективність застосування інструменту в певних моделях. Розраховується CPC за формулою:

$$CPC = \text{витрати на рекламу (окрему кампанію)} / \text{кількість кліків}.$$

Хоча показник враховує лише змінні витрати, він дозволяє постійно здійснювати моніторинг ефективності конкретної кампанії і також є зручним для рангування за джерелами трафіку.

CPC також може означати систему оплати в рекламних мережах за ідентичним принципом – ви платите посередникам сталу ціну CPC за кожен клік аудиторії, якій це повідомлення показано.

Якщо розглядати форми оплати, то поряд із показником CPC можна застосувати показник CPM. CPM (Cost per Mille) – це кількісний показник, що означає фіксовану оплату за тисячу показів модуля. При цьому враховується

---

<sup>9</sup>Легкий О. А., Сохацька О. М. Ефективність цифрових маркетингових комунікацій: від постановки мети до оцінювання результату. Маркетинг і цифрові технології. 2017. № 2. С. 4–31.

і підсумовується кожен показ, а ось чи зацікавиться користувач оголошенням і чи перейде за посиланням на сайт рекламодавця – гарантій немає жодних. Вибираючи метод оплати за покази, варто враховувати активність аудиторії ресурсу. Чим активніші користувачі, тим частіше їм показується одне і те саме оголошення, отже, гроші витрачаються швидше, а охоплення аудиторії – стає меншим. Деякі платформи пропонують обмежувати кількість показів оголошення / банера одному користувачеві. Таке значення відображає показник FR (Frequency Rate), що означає частоту показів окремому унікальному відвідувачу. Необхідно також враховувати можливість демонстрації реклами винятково перед цільовою аудиторією, попередньо вивчивши відвідуваність ресурсу. Якщо сайт передбачає можливість збору даних про відвідувачів (наприклад, стать, вік, професія, географія під час реєстрації), то рекламодавець може задати параметри, за якими його реклама буде демонструватися тільки перед найбільш перспективними, на його думку, відвідувачами. Отже, бюджет буде витрачатися більш раціонально.

3. Показник CPA або вартість цільової дії. В цьому разі можна оцінити, скільки витрат припадає на одну обрану цільову дію користувача. Розраховується цей показник таким чином:

$$CPA = \frac{\text{витрати на рекламу (окрему кампанію)}}{\text{кількість цільових дій}}$$

В електронній комерції «дією» називають підписку на розсилання в електронній пошті, залишення іншого типу контактів, запис тощо.

У міжнародних економічних відносинах на ринках B2B застосовують такі цільові дії:

- завантаження каталогу, прайс-листа;
- замовлення зворотного дзвінка;
- заповнення контактної форми;
- замовлення конкретного товару чи послуги (однак при функціонуванні у формі магазину доречніше застосовувати інший показник).

4. Показник CPS або вартість продажу визначають так:

$$CPS = \text{витрати (на комунікації чи інші доречні)} / \text{кількість продажів.}$$

Показник CPS дозволяє визначити, скільки було затрачено коштів на кожну угоду із контрагентом чи кінцевим споживачем або який результат отримано в ході використання певного інструменту чи каналу. Варто зауважити, що при здійсненні міжнародної економічної діяльності розрахунки варто коригувати відносно валюти, якщо застосовується різна.

5. Показник САС визначає вартість залучення клієнта (Cost of Customer Acquisition) і розраховується таким чином:

$$CAC = \text{витрати на кампанію (чи інші релевантні)} / \text{кількість нових клієнтів.}$$

Варто з'ясувати сутність показника САС (вартість залучення клієнта) та показника CPA (вартість за дію), оскільки існують значні розбіжності між ними. Вартість за дію (CPA) – це, як правило, витрати на дію клієнта, наприклад, купівлю, але цей показник застосовують як до нових, так і постійних клієнтів. Показник вартості залучення клієнта – це показник, що стосується лиш до нових клієнтів.

Вартість придбання клієнта (CAC) є одним з найважливіших показників для будь-якої комерційної діяльності в Інтернеті, особливо міжнародної, разом із показником сукупного прибутку компанії, що отримується від одного клієнта за період співпраці з ним (показник LTV (Lifetime Value) або, як його називають, показник життєвої цінності клієнта чи життєвого циклу клієнта). Життєвий цикл клієнта – це дохід, який очікується отримати з клієнта за період його існування в активній фазі взаємодії з бізнесом.

Таким чином, для міжнародних комерційних операцій у мережі цінним є розрахунок показника, який визначає «віддачу» від клієнта щодо того, скільки вартувало його залучення, тобто коефіцієнта співвідношення LTV: CAC.



Якщо коефіцієнт співвідношення LTV: САС становить:

- менш ніж 1:1 – операції збиткові;
- 1:1 – втрачаються кошти з кожного залучення клієнта;
- 3:1 – еталонний рівень працюючої ефективної бізнес-моделі;
- 4:1 – потенціал зростання; рекомендується розпочати більш агресивні комунікаційні кампанії, щоб залучати більше клієнтів, наближаючись до рівня 3:1, проте набагато більше отримуючи переваг у масштабі.

Постає в цьому разі питання, як оптимізувати САС.

Найпоширенішими є такі кроки:

- оптимізація конверсії;
- підвищення користувацької цінності (user value).

Визначається здатність генерувати щось приємне і цінне для користувачів та контрагентів (як практично-функціональне, так і естетично-емоційне). Це можуть бути додаткові модифікації товару, ознаки, що зацікавляють споживачів, чи впровадження нових способів заробітку на існуючих клієнтах (розширення асортименту товарів чи послуг, зокрема категорією апсейлів – товарів додаткового продажу), локальні націлювання на країни та регіони тощо;

- впровадження CRM (customer relationship management – управління відносинами з клієнтами. Усі успішні міжнародні компанії з великим відсотком повторних купівель використовують CRM.

Якщо характеризувати аналітику конверсії, то варто зазначити, що показник остаточної конверсії не забезпечує статистично вагомої та цінної для ділової тактики і стратегії інформації. Загалом він коливається від 0,2% до 2% залежно від галузі, країни та масштабів бізнесу, тобто за наявності даних щодо конкурентів чи еталонів галузі його можна застосувати. Надмірне відхилення від зазначеного діапазону теж може бути сигналом для додаткової уваги. Проте для аналітики вирішальну роль відіграє процес конверсії, тобто зміна показників лійки конверсії.

Коефіцієнт конверсії обчислюються як співвідношення кількості конверсійних дій до загальної кількості взаємодій із представництвом фірми в мережі за один період. Формула має такий вигляд:

$$C = \frac{S_g}{S_t} \times 100\%,$$

де:  **$S_g$**  – сума користувачів, які досягли визначеної мети;  
 **$S_t$**  – загальна сума всіх відвідувачів сайта.

Зауважимо, що у міжнародних компаній, які займаються просуванням складного наукомісткого продукту через свій сайт, конверсія може не прив'язуватися до укладення угоди, якому можуть передувати тривалі переговори, формування та парафування контракту й інші активності. Фактично конверсія в цьому разі корелюватиме із показником CPL або CPA.

Щоб оцінити загальну ефективність діяльності міжнародної компанії на віртуальному ринку, використовуються загальні економічні показники віддачі від інвестицій:

1. ROI (Return On Investment) використовується для розрахунку прибутковості компанії на основі обліку витрат, у тому числі інвестиційних, що не стосуються ринкової діяльності, наприклад, інвестиції в основні засоби (будівництво будівлі, оренда техніки, науково-технічні розробки та ін).

2. ROMI (Return On Marketing Investment) той самий інструмент, але вужче орієнтований. Його використовують, коли потрібно підрахувати вплив на дохід не всіх інвестицій, а тільки тих, які пов'язані з просуванням брэнда або товару. Таким чином, визначаючи ефективність за ROI, майже завжди мають на увазі ROMI. Формула для обчислення однакова у цих двох показників і виглядає таким чином:

$$RO(M)I = (I - C) / C,$$

де:  **$I$**  – отриманий дохід;  
 **$C$**  – відповідні витрати.

Вимірювання ефективності за допомогою показників, описаних вище – це необхідна умова і важливий чинник організації функціонування міжнародної інституції у віртуальному просторі. Таким чином, доречно означити цифрові комунікаційні інструменти й відповідні критерії оцінювання їхньої результативності чи ефективності (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

### Система цифрового комунікаційного інструментарію та відповідних метрик ефективності

№	Інструмент	Опис	Показники/метрики
1.	Корпоративний веб-сайт	Представництво в Інтернеті з інформацією для усіх стейкхолдерів. Можливість зворотного зв'язку	CPA, CPL, CTR
2.	Інтернет-магазин	Функціонал «кошика купівлі» або відправлення заявок щодо замовлення, завантажування прайсів тощо	CPS, CPL, CTR, LTV, ROI
3.	Внутрішній портал компанії	Застосовується для внутрішніх комунікацій, постановки та організації виконання завдання (IRP-системи)	CTR
4.	CRM-система	Система опрацювання заявок і комунікацій із наявними та потенційними клієнтами; база даних	CPL, CPS, CAC, LTV, ROI
5.	Email-комунікації	Комерційні та інформаційні e-mail-розсилання.	CTR, CPA, CPS, ROI
6.	Обмін посиланнями	Арбітраж трафіку, афілійовані партнерські мережі	CTR, CPL, CPS, CAC, CPM, ROI
7.	Медійна та контекстна реклама	Розміщення банерів на сторонніх сайтах, при кліку на які користувачі переходять на спеціальну цільову сторінку на сайті рекламодавця	CPM, CTR, CAC, ROI
8.	SEO	Комплекс заходів щодо внутрішньої та зовнішньої оптимізації для підвищення позицій сайту в результатах видачі пошукових систем	CPL, CPA, CPS, CAC, ROI

За допомогою зазначеної системи комунікаційного інструментарію та відповідних метрик ефективності можна

ефективно визначити, виміряти та оцінити зазначені інструменти для зв'язку із цільовою аудиторією за допомогою показників «віддачі». Вітчизняні та зарубіжні міжнародні підприємства, установи та організації можуть використовувати запропоновану модель з відповідними основними показниками результативності для ефективного управління засобами комунікації в електронній комерції.

Вагомою складовою гнучкості тактичних пріоритетів здійснення успішних міжнародних комерційних операцій в Інтернеті є бенчмаркінг лідерів галузі, прямих і дотичних конкурентів. Постійний конкурентний аналіз має бути спрямований на кількісні та якісні показники їхніх відповідних каналів, успішні й невдалі елементи чи заходи. Однак у зв'язку з доступністю інформації в Інтернеті поширені методи недобросовісної конкуренції, що пов'язані з крадіжками контенту, створенням неправдивих відгуків і коментарів експертів, передачею персональних даних користувачів третім особам. Для забезпечення успішної міжнародної комерційної діяльності у цифровому вимірі необхідно знати та використовувати основні юридичні положення щодо її регулювання.

## **10.4. Асесори системи «Google» та основні юридичні аспекти регулювання комерційної інформації в мережі Інтернет**

Для того, щоб оперативно відстежувати якість, корисність і легальність новостворених сайтів, а також зміни контенту на наявних, проіндексованих, популярні пошукові системи, зокрема «Google», використовують складні алгоритми пошукових роботів-краулерів. А для того, щоб алгоритми мереж цих роботів функціонували на основі прикладів, їм у цьому допомагають асесори.

Асесор – посада співробітника, який оцінює сайти. Асесор бере участь в оцінюванні якості сайтів і його відповідності запитам користувачів. Для проведення оцінювання сайту асесор використовує розроблене фахівцями пошукової системи «Google» керівництво. Керівництво регулярно оновлюється. Нині керівництво правил оцінювання якості сайту складається з 164 сторінок і додатків<sup>10</sup>.

На підставі оцінок асесорів навчається система рангування пошукової системи. Тому важливо знати критерії оцінювання якості, щоб займати високі позиції у пошуковій видачі.

Асесори «Google» оцінюють якість сторінок і цілих ресурсів за параметрами, які не піддаються кількісному вимірюванню і які поки не можуть оцінити пошукові роботи. Оцінка асесора впливає на ранжування сайту в пошуковій видачі.

Оцінки, визначені людьми, аналізують фахівці з big data. Вони знаходять непрямі ознаки якісного контенту і беруть їх як основу для поновлення алгоритмів.

Як приклад, розглянемо вимоги до міжсторінкових оголошень:

- вони не мають заважати перегляду основного контенту;
- на оголошенні мають бути помітні кнопки, які дозволяють його закрити;
- у користувача не має складатись враження, що переглянути основний контент сторінки можна, тільки перейшовши за посиланням в оголошенні<sup>11</sup>.

Система «Google» також очікує від асесорів, що вони будуть перевіряти інформацію, що міститься у статтях на сайті. Для цього пропонується використовувати авторитетні джерела інформації за темою, профільні форуми та відгуки.

---

<sup>10</sup>Search Quality Rating Program. Google User Content. URL: <https://static.googleusercontent.com/media/guidelines.raterhub.com/uk//searchqualityevaluationguidelines.pdf>.

<sup>11</sup>Search Quality Rating Program. Google User Content. URL: <https://static.googleusercontent.com/media/guidelines.raterhub.com/uk//searchqualityevaluationguidelines.pdf>.

## Особлива увага нині до сайтів категорії YMYL.

*У мережі є контент, здатний вплинути на добробут та становище людини: матеріальне, фізичне, духовне. Система «Google» такий контент назвала «YMYL», (Your Money, Your Life), що українською розшифровується як «Ваші гроші та Ваше здоров'я». У пошуковій видачі подібний контент має з'являтися тільки після перевірки на достовірність наведеної інформації та авторитетність джерела.*

Під категорію YMYL підпадають не сайти загалом, а окремі сторінки, зокрема ті, на яких користувач здійснює транзакції або інші взаємодії. Це стосується таких тем:

– новини та події у сферах бізнесу, науки, медицини, високих технологій;

– правові питання (зміни в податковому, сімейному праві, інше законодавство щодо «делікатних» тем – банкрутства та реструктуризації, спадкового права, розлучення і т. ін.);

– фінанси і купівлі (поради з управління фінансами, інформація про банки й фінансові сервіси, сторінки для онлайн-переказів; до цієї групи належать і сторінки категорій в інтернет-магазинах);

– здоров'я і безпека відомості про ліки, поради для здоров'я, інформація про лікарів і клініки)<sup>12</sup>.

Якщо у створенні та публікації контенту бере участь кілька людей, за його зміст відповідає компанія-власник сайту. Відповідно будь-яка неточна або неповна інформація про товар, послугу може спричинити для сайту втрату позицій.

Профіль і авторитет автора також відіграє важливу роль при оцінюванні контенту на сайті. Акцент зроблений і на заголовках матеріалів, так званих клікбейт-заголовках (створення штучного ажіотажу). Якщо привабливість або сенсаційність заголовків не відповідає змісту контенту й обіцяний для користувача інтерес не задоволений, то сторінці буде знижено рейтинг.

<sup>12</sup>Кто такие ассесоры Google? И как они оценивают контент на вашем сайте? Блог ресурсу Content.ua. URL: <https://content.ua/blog/kto-takie-assesoryi-google-i-kak-oni-otsenivayut-kontent-na-vashem-sayte>.

Безліч ресурсів не подавали посилання на соціальні мережі авторів матеріалів. Після внесення змін посилання на соціальні мережі рекомендується розміщувати.

Асесори мають проводити перевірку особистості автора не тільки на сайті, а й в альтернативних джерелах з пошукової видачі. Високу репутацію одержують журналісти, блогери, власники YouTube-каналів і публічні особи.

Система «Google» вимагає від асесорів перевіряти достовірність і точність інформації, репутацію сайта. Для цього можуть використовувати:

- відгуки на «Google maps» й інших ресурсах;
- рейтинги;
- публікації в ЗМІ;
- інтерв'ю та публікації експертів у певній сфері.

До публікацій також застосовується критерій оцінювання E-A-T (експертність, авторитетність, надійність).

Отже, сторінка YMYL-категорії отримає високу оцінку асесорів, якщо:

- вона містить достатню кількість якісного контенту (наприклад, стаття повністю розкриває тему, містить якісні релевантні фото і відео);

- всі її функції працюють коректно (товар додається в кошик);

- інформація на ній точна і має високий показник E-A-T (повні відомості про товар, актуальна інформація про законодавство);

- інформація на сторінці допомагає знаходити і замовляти якісні товари або послуги;

- з інформації сторінки і сайта загалом зрозуміло, хто несе відповідальність за зміст (обов'язково мають бути сторінки про компанії, контакти, правила обслуговування клієнтів або аналогічні до них).

Таким чином, матеріали на медичні теми мають бути створені акредитованими експертами і регулярно переглядатися й оновлюватися. Новини мають бути створені

професійно, згідно з правилами і канонами журналістики, обов'язково містити факти, а також допомагати користувачам в розумінні подій. А наукові матеріали мають бути підготовлені експертами та ґрунтуватися на усталених і загальноприйнятих наукових фактах.

Експертність автора відіграє основну роль для опублікування фінансових і юридичних матеріалів. Експертність автора також важлива для подання інформації щодо догляду за дітьми та ремонту. І матеріали про хобі також мають бути написані експертами.

Система «Google» визначила також кваліфікації щодо неякісного контенту, зокрема:

- скопійований (вкрадений) текст;
- неперевірена інформація;
- перекручування фактів;
- інформація про події та факти без посилань на джерела;
- заповнення матеріалу відволікаючими картинками або іншим контентом, що заважає читанню;
- зловживання загальновідомими фактами і використання загальних фраз на зразок «ні для кого не таємниця»;
- введення в оману відвідувачів.

Загалом протиставлення важливих чинників для високого рангування сайту та елементів, за які пошукові системи можуть ввести санкції, подано у табл. 10.3.

Після забезпечення міжнародною фірмою свого сайту якісним контентом необхідно звернути увагу на юрисдикцію розташування інституції та цільової аудиторії, тобто чи підлягають комунікаційні активності й обробка персональної інформації відвідувачів сайту узгодженню з General Data Protection Resolution.

27 квітня 2016 р. Європейський парламент і Європейська рада прийняли «Загальний регламент щодо захисту персональних даних». GDPR регулює збір, обробку, зберігання, передачу і захист персональних даних громадян Європейського Союзу.



Таблиця 10.3

### Чинники високого рангування сайта та елементи, за які пошукові системи можуть ввести санкції

Неприйнятні елементи	Чинники високого рангування
Використання чужих логотипів, назв і брендів	Мета і корисність сторінки
Позиціонування як офіційних сторінок знаменитостей або копіювання профілів реальних людей із соціальних мереж	Якість і обсяг інформації
Наявність будь-яких документів, які намагаються маніпулювати користувачем	Експертність, авторитетність, надійність автора
Надання недійсних контактів, неіснуючі автори контенту та інша недостовірна інформація	Репутація і відомості про автора для новинних, інформаційних сайтів
Маскування реклами під основний контент	Репутація і відомості про продукт або послуги для комерційних сайтів

Згідно з регламентом, персональними даними вважаються відомості про людину, які дозволяють її ідентифікувати: ім'я, місце розташування, контакти, переваги та онлайн-ідентифікатори (cookie, IP).

Коли компанії можна не турбуватися про GDPR:

- Ваша компанія заснована не в ЄС;
- Ви не пропонуєте товари і послуги жителям ЄС і не збираєте їхні дані;
- Ваш сайт не розміщений у доменах першого рівня країн ЄС;
- Ваш сайт не містить явну комерційну пропозицію жителям ЄС їхньою мовою<sup>13</sup>.

Якщо ж GDPR все-таки стосується певної інституції, то регламент зобов'язує збирати тільки ті дані, які необхідні відповідно до заявленої мети. Наприклад, інтернет-магазину кухонних товарів не потрібно знати політичні погляди і дату

<sup>13</sup>General Data Protection Regulation. Intersoft consulting.URL: <https://gdpr-info.eu/>

народження клієнта. Тепер особа має право вимагати від того, хто володіє її даними, повідомлення про передачу їх третій стороні («принцип переносності даних» у регламенті). Компанії мають забезпечувати максимальний захист персональних даних, а також повідомляти наглядові органи про поширення конфіденційної інформації впродовж 72 годин.

Одним із важливих юридичних питань є захист авторського права на контент веб-сторінок. Без захисту контенту вигоду від інвестицій у контент можуть отримувати конкуренти або будь-які інші користувачі, а не творець оригінального контенту. Захист від копіювання контенту є способом захистити конкурентні переваги сайту. Контент можна захистити, використовуючи ДМСА (Digital Millennium Copyright Act).

ДМСА є законом, що доповнює законодавство США у сфері авторського права директивами, які враховують сучасні технічні досягнення в копіюванні та розповсюдженні інформації.

ДМСА-скарга (DMCA Takedown Notice) – це скарга, подана заявником за фактом підозри в порушенні авторського права.

Порушення закону ДМСА передбачає видалення контенту.

*Конфіденційність у мережі нині є важливою проблемою в світі. Рівень тривоги зріс: 64% інтернет-користувачів стурбовані тим, як компанії використовують їхні дані.*

*Люди також щораз менше довіряють інформації в Інтернеті. 56% (54% в 2019 р.) людей віком 18 років і старших заявили, що вони стурбовані тим, що є реальним, а що підробленим в Інтернеті<sup>14</sup>.*

Незважаючи на законодавчі ініціативи та створені агентства (Federal Bureau of Investigation, National Cyber Investigative Task Force, National Security Agency у США, Cyberspace Administration у Китаї, European Cybercrime Centre в ЄС), про захист компанії передусім мають дбати її власники. Адже кібер-атаки спричиняють значні репутаційні та фінансові втрати. Причому від цього не застрахований ані малий, ані великий бізнес.

Звичні послуги інтернет-банкінгу, онлайн-покупок, використання веб-додатків і платіжних онлайн-систем створюють потенційну небезпеку викрадення персональної інформації зловмисниками. Таким чином, паралельно з розвитком у віртуальній сфері міжнародні компанії мають забезпечувати власну кібер-безпеку.

Рекомендується періодично проводити тест на проникнення (пентест) у компанії, щоб виявляти слабкі місця та ліквідувати загрози. Конфіденційність інформації часто порушується за шахрайських дій співробітників, впровадження шкідливого ПЗ, операцій зовнішніх зловмисників. Неважливо, звідки насувається загроза, убезпечити конфіденційні дані потрібно в комплексі, що складається з декількох окремих блоків дій:

- визначення переліку активів, які підлягають захисту;
- розробка документації, що регламентує й обмежує доступ до даних компанії;
- визначення кола осіб, яким буде доступна цифрова інформація;
- визначення процедур реагування на поширення, розголошення та втрату інформації;
- оцінювання ризиків;
- впровадження технічних засобів для захисту інформації.

На національному рівні закони встановлюють вимоги до обмеження доступу до інформації, що є конфіденційною. Ці вимоги мають виконуватися особами, які отримують доступ до таких даних. Вони не мають права передавати ці дані третім особам, якщо їхній власник не дає на це своєї згоди.

Інформація, яку отримують співробітники компаній і організації, що здійснюють певні види діяльності, має бути захищена відповідно до вимог закону щодо захисту конфіденційної інформації, якщо відповідно до національного законодавства на них покладені такі обов'язки. Дані, що становлять професійну таємницю, можуть бути надані третім

особам, якщо це прописано в національному законодавстві або є рішення суду (при розгляді справ про розголошення інформації, виявленні випадків розкрадання та ін.).

У ході робочого процесу працедавець і працівник здійснюють обмін великою кількістю інформації, яка має різний характер, у тому числі це конфіденційна переписка, внутрішні документи (наприклад, персональні дані працівника, розробки підприємства).

Ступінь надійності захисту інформації має пряму залежність від того, наскільки цінною вона є для компанії. Комплекс правових, організаційних, технічних та інших заходів, передбачених для цих цілей, складається з різних засобів, методів і заходів. Вони дозволяють істотно знизити уразливість інформації, що захищається, і перешкоджають несанкціонованому доступу до неї, фіксують і запобігають її поширення або розголошення.

Правові методи мають застосовувати всі компанії, незалежно від простоти системи захисту. Якщо ця складова відсутня або дотримується не повною мірою, компанія не буде здатна забезпечити захист КІ, не зможе на законних підставах притягнути до відповідальності винних в її втраті або розголошення. Правовий захист – це в основному грамотне в юридичному плані оформлення документації, правильна робота з співробітниками організації. Люди – основа системи захисту цінної конфіденційної інформації. В цьому разі необхідно підібрати ефективні методи роботи з співробітниками.

При виникненні цивільно-правових і трудових спорів про розголошення, розкраданні або при інших протиправних діях щодо комерційної таємниці рішення про причетність до цього певних осіб буде залежати від правильності створення системи захисту цієї інформації в організації.

Зауважимо, що поведінка інтернет-користувачів загалом змінюється. Цифрові та соціальні платформи спрощують це завдання: необхідно спілкуватися з людьми по всьому світу.

Майже всі без винятку компанії та бренди, які досягають успіху в довгостроковій перспективі, – це ті, що успішно задовольняють потреби і бажання людей, а не ті, що хочуть використати ажіотаж певної новини чи популярність платформи без будь-якого аналізу і стратегії. Розуміння людей – це основний момент для міжнародних компаній незалежно від останніх тенденцій у сфері технологій, моди і бізнесу.

## **10.5. Роль криптовалют та блокчейну у цифровізації міжнародних економічних відносин**

Згідно з однойменним маніфестом, біткоїн (англ. «Bitcoin») є інноваційною платіжною мережею і новим видом грошей. Біткоїн використовує технологію р2р для функціонування без централізованого керування певним урядом чи банком<sup>14</sup>. Управління транзакціями і видача біткоїнів здійснюється ресурсами мережі, а система працює на відкритому вихідному кодові, тобто нею ніхто не володіє і ніхто не контролює, зате кожен може приєднатися. Через свої унікальні властивості біткоїн набуває якостей, які не могли бути властиві жодній з попередніх платіжних систем.

Первинну версію програми опублікував у 2008 р. С. Накамото, який у 2009 р. завантажив першу реалізацію клієнта, проте його особа й досі є непідтвердженою (існують гіпотези, що під цим іменем працювала команда науковців). З'явилася криптовалюта – децентралізована цифрова одиниця розрахунку, транзакції якої записуються в ланцюжок блоків.

Власне процес емісії криптовалюти загалом є доволі простим та цікавим: кожен вузол-клієнт (сервера в цій системі немає), який хоче створити новий блок системи (емітувати певну кількість криптовалют), працює над дуже складним обчислювальним завданням, складність якого підбирається

<sup>14</sup>White Paper – Bitcoin Manifest – Bitcoin is an innovative payment network and a new kind of money. URL: <https://bitcoin.org/en/bitcoin-paper>.

мережею так, щоб у середньому рішення знаходилося 1 раз на 10 хвилин (на всю систему); загальна кількість можливих біткойнів заздалегідь всім відома: їх може бути строго не більше 21 мільйона, з яких половина емітована, а інша випускатиметься приблизно наступні 150 років. Отже, раніше заробляти можна було, маючи в наявності потужні обчислювальні технічні ресурси; зараз же витрати середнього користувача не виправдовуватимуть призовий дохід від розширення мережі.

Криптовалюти – річ складна і різнобічна: це геніальне криптографічне рішення, принципово нова програмна система, новий високоризиковий фінансовий інструмент з можливим річним відсотком дохідності у розмірі 10 000% та навіть спосіб підірвати світову диктатуру кредитного капіталу, будучи засобом «відмивання» грошей і фінансування злочинності. Система біткоїн і є тіньовою економікою в абсолютному вираженні, без національних кордонів чи регульованих обмежень. І все це засновано на стійкій криптографії, тобто на механізмах шифрування, що використовуються у банківських мережах, які перевірені тисячі разів і на сьогодні вважаються надійними<sup>15</sup>.

*Біткої є першим реалізованим криптовалютним проектом, однак ідея криптовалюти з кінця минулого століття обговорювалась у закритих колах криптографів – людей, зацікавлених у захисті приватності, інформаційної та фінансової зокрема. Біткої називають послідовником щонайменше двох криптовалютних систем, які не були реалізовані. Ідея «анонімної розподіленої системи електронних грошей» b-money була описана в 1998 р. розробником В. Дай. У тому ж році вчений у галузі інформатики, криптографії та права Н. Сабо запропонував концепцію децентралізованої цифрової валюти Bitgold з використанням системи Proof-of-Work (модифікований варіант Proof-of-Work-протоколу використовується в Bitcoin).*

Одна з головних ідей біткойнів зокрема і криптовалюти загалом – захист фінансової інформації. «Решта можуть

<sup>15</sup>Легкий О. А. Bitcoin як віртуальний транснаціональний засіб платежу. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: тези доп. XI Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. (м. Тернопіль, 13-14 лют. 2014р.). Тернопіль : THEU, 2014.

бачити, що хтось пересилає певну суму комусь іншому, але немає ніякої інформації, що прив'язує транзакцію до певної людини» – як зазначається в маніфесті біткоїну<sup>16</sup>.

У період 2013–2014 рр. динаміка курсу біткоїнів відрізнялася надзвичайною нестабільністю. У листопаді 2013 р. ціна біткоїнів уперше подолати рубіж 1000 дол. США, збільшившись у 5 разів за місяць і в 17 разів з липня 2013 р. Експерти називають дві основні причини такого вибухового зростання: весняну кіпрську банківську кризу і підвищений попит з боку китайських інвесторів. Однак до кінця 2014 р. біткоїн знизився до 310 дол. За станом на кінець 2020 р. 1 біткоїн вартує 16 576 долів<sup>17</sup>.

*Загалом ринок біткоїнів і криптовалют є надзвичайно волатильним, а коливання цін надчутливе до фундаментальних чинників біржової торгівлі. З огляду на анонімність транзакцій криптовалюти широко використовуються на віртуальних чорних ринках. Як тільки їх закривають – курс на офіційних біржах стрімко знижується.*

На основі зазначених фактів виокремимо переваги та недоліки криптовалют на прикладі біткоїна. До переваг варто зарахувати такі:

– інфляція неможлива через обмежену кількість криптовалюти;

– щоб користуватися всіма перевагами електронних грошей, не потрібно довіряти гроші посереднику та оплачувати його послуги – транзакції безплатні у всіх куточках світу (і тривають не набагато довше банківських: 1–2 дні), також можна прискорити опрацювання переказу до кількох хвилин, оплативши суму в розмірі 0,0001 (це є теж рушієм розвитку ринку, окрім «емісії»-генерації нових блоків системи);

– розподіл системи – її працездатність забезпечує величезна кількість рядових користувачів-вузлів, кожен з яких самостійно приймає рішення про валідність транзакції, а

<sup>16</sup>White Paper – Bitcoin Manifest – Bitcoin is an innovative payment network and a new kind of money. URL: <https://bitcoin.org/en/bitcoin-paper>

<sup>17</sup>Digital 2020: обзор глобального цифрового рынка. Блог компании Sibirix. URL: <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/>.

отже, цензура мережі неможлива, як і блокування рахунків чи конфіскація біткоїнів;

– записи всіх транзакцій публічні та всі переміщення грошей можна відстежити без прив'язки до особистості, що підводить до анонімності користування та надто мала вартість транзакцій відкриває принципово нові можливості для бізнесу<sup>18</sup>.

Питання економічної сутності біткоїнів та інших криптовалют цікавило науковців і практиків з інтернаціональним їхнім поширенням. Порівняльний аналіз характеристик грошей і токенів (грошових одиниць криптовалют) подано в табл. 10.4.

Таблиця 10.4

**Порівняння криптовалют з іншими платіжними та інвестиційними інструментами<sup>19</sup>**

Атрибут / Об'єкт	Криптовалюти	Електронні гроші	Готівка
1	2	3	4
Форма реалізації	Цифровий запис	Цифровий запис	Банкнота
Мобільність	Дуже висока	Висока	Висока
Довговічність	Дуже висока	Дуже висока	Обмежена
Застосування в розрахунках	Обмежена	Дуже високе	Дуже високе
Скасування платежу	Неможливе	Можливе	Можливе
Платіжна система	Децентра-лізована, відкрита, належить учасникам	Централізована, закрита	Центра-лізована, закрита

<sup>18</sup>Легкий О. А. Bitcoin як віртуальний транснаціональний засіб платежу: тези доп. XI Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: (м. Тернопіль, 13-14 лют. 2014 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2014.

<sup>19</sup>Легкий О. А. Bitcoin як віртуальний транснаціональний засіб платежу. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: тези доп. XI Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. (м. Тернопіль, 13-14 лют. 2014р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2014.



Продовження табл. 10.4

1	2	3	4
Комісія за транзакції	Встановлюється учасниками довільно	Встановлюється платіжними системами, банками	Встановлюється платіжними системами, банками
Анонімність	Висока	Обмежена	Висока
Регулювання обігу	Початковий (окремі країни)	Високий	Дуже високий
Оподаткування	Окремі країни	Немає	Немає
Збереження цінності	Обмежене у зв'язку з високою волатильністю	Середня	Середня
Емітент	Учасник системи	Центральні та комерційні банки	Центральні та комерційні банки
Емісія	Контрольована, вирішення рівняння, заданого системою	Цифровий запис	Друк
Вірогідність фальсифікації	Дуже низька	Низька	Середня
Стійкість до крадіжки	Висока (в одиниці), Середня (для забезпечення)	Середня	Середня

За даними табл. 10.4, окрім переваг, криптовалюти мають певні недоліки. До них, не беручи до уваги певних етичних норм (щодо анонімності та абсолютно вільного обігу, на що вказала низка країн, оголосивши операції з криптовалютами поза законом), належать прив'язка, як до апаратної, так і програмної частин техніки користувача й паролю від облікового запису, певна складність початку роботи; а також висока волатильність курсу, що приваблює професійних біржових спекулянтів, але створює незручності у торговельних відносинах, які мають бути основою використання біткоїнів.

Фінансові аналітики вказують на відсутність ознаки піраміди у цього феномена, але певна фінансова «бульбашковість» наявна і за прогнозами виявлятиметься не раз. Однак вне-ском у цифровізацію економіки є не криптовалюта, а система її створення та функціонування – блокчейн-технологія.

Блокчейн – це децентралізований реєстр даних, на базі якого працюють всі відомі криптовалюти. Однак сфера за-стосування цієї технології не обмежується лише цифровими валютами і може застосовуватися у будь-якому напрямку, де потрібні взаємопов’язані інформаційні блоки<sup>20</sup>.

Варто також мати на увазі, що на ринку існують криптова-люти, засновані на альтернативних технологіях. Наприклад, DagCoin, ByteBall і унікальна криптовалюта IOTA базуються на платформі спрямованого ациклічного графа (DAG). У ме-режах, подібних до криптовалюти, немає блоків: транзакції пов’язуються безпосередньо одна з одною, де кожна нова підтверджує одну або кілька попередніх.

Однак у зв’язку з доступністю її поширення для цифровізації економічних відносин вагому роль відіграє технологія блокчей-ну. Складові блокчейну зображені на рис. 10.7.



**Рис. 10.7. Складові блокчейну**

<sup>20</sup>Блокчейн и криптовалюты. DeCenter Magazine. URL: <https://magazine.decenter.org/ru/1-blokchein-i-kriptovalyuty>.

Блок: будь-який блокчейн складається з ланцюжка блоків – баз даних, куди записується інформація про всі схвалені транзакції в мережі, що робить їх свого роду реєстром. Максимальний розмір блоку – 32 МБ (максимальний розмір повідомлення в р2р-протоколі), однак у багатьох випадках, наприклад, у мережі біткоїн, з міркувань безпеки розмір блоку обмежений до 1 МБ. Всі блокчейн-мережі починають свою роботу з первинного блоку, до якого приєднуються наступні блоки.

Ланцюжок блоків (блокчейн): повна історія всіх транзакцій жодним чином не поміститься в єдиний блок, тому для роботи мережі необхідний ланцюжок блоків – блокчейн. Блокчейни поділяються на публічні та приватні, а також на ті, що належать консорціуму. До публічних блокчейнів належать мережі більшості відомих криптовалют і проектів, підтримкою роботи яких займаються безпосередньо учасники мережі. Приватні блокчейни контролюються певною особою або організацією, де користувачі мають обмежені права доступу до даних. У зв'язку з цим приватні блокчейни не можуть вважатися посправжньому децентралізованими мережами. Транзакції мереж, що належать консорціуму, обробляються заздалегідь відібраними вузлами. Наприклад, альянс з декількох фінансових інститутів може використовувати подібну мережу для проведення безпечних транзакцій між учасниками.

Транзакція: процес передачі даних у блокчейні, в ролі яких найчастіше виступає криптовалюта, є транзакцією. Для проведення транзакції в мережі біткоїн необхідно мати вхід або адресу, з якої надсилаються дані; вихід, або адресу, на яку надсилаються дані; а також електронний цифровий підпис (ЕЦП).

Вузол або нода: будь-який комп'ютер, що використовує р2р-протокол для підтримки роботи блокчейну, вважається вузлом або нодою. У блокчейні працює кілька типів нод: «ноди консенсусу», які підтверджують транзакції та додають нові блоки згідно з правилами, заданим консенсусом мережі (у біткоїн-мережі вони називаються «майнери»); «ноди-аудитори» або повні ноди, які постійно під'єднані до мережі

та відповідають за зберігання і синхронізацію всієї історії транзакцій блокчейну; «полегшені ноди» або SPV (Simplified Payment Verification) – це ноди, які зберігають неповні дані блокчейну, і використовуються для роботи додатків або програм, наприклад, електронних гаманців. У блокчейні залежно від алгоритму консенсусу можуть також працювати мастер-ноди і суперноди. Мастернода – це спеціально налаштована повна нода, яка використовується для виконання унікальних функцій, таких як приватні перекази або роздача винагороди майнерам. Суперноди – це високопродуктивний вузол, завдяки якому забезпечується безпека і функціональність мережі, підтримка легких і мобільних гаманців, а також додатків третіх сторін.

Алгоритм консенсусу: оскільки публічні блокчейн-мережі є децентралізованими, то для ухвалення рішень, наприклад, про введення транзакцій у блок і для подальшого введення блоку в ланцюжок, нодами використовуються механізми консенсусу. Ці механізми дозволяють групі учасників ухвалити єдине рішення через процес алгоритмічного голосування на користь більшості, що забезпечує відповідний захист інформації.

Хешування: це процес використання криптографічного алгоритму, який спрощує і пришвидшує перевірку цілісності даних, що записуються у блок. Хеш-функція приймає на вхід будь-які дані (файл, текст, картинку, двійковий код) і генерує з них послідовність літер і цифр фіксованої довжини – хеш. При цьому однакові дані завжди дають у результаті однаковий хеш, а різні – різний (бувають дуже рідкісні випадки збігів, що вважається вразливістю криптографічної функції). Таким чином, функція, яка втілює алгоритм і виконує перетворення, називається «хеш-функція», вихідні дані – «вхідні масиви», «ключ» або «повідомлення», а результат перетворення – «хеш», «хеш-код» або «хеш-сума».

Електронний цифровий підпис (ЕЦП): використовується для підписання транзакцій. Для роботи ЕЦП мережа має підтримувати асиметричне шифрування, яке використовує

два ключі: один для шифрування (відкритий і публічний), інший – для розшифрування (закритий і приватний). Обидва ключі математично пов'язані один з одним. ЕЦП є доказом того, що всі транзакції були здійснені тільки справжніми власниками. Приватний ключ – це унікальний пароль учасника мережі, яким «підписується» відправлене повідомлення, в зв'язку з чим цей ключ має зберігатися в таємниці. Приватний ключ гарантує, що тільки власник певної адреси може відправити повідомлення або кошти іншому користувачеві. Публічний ключ – це адреса для прийому повідомлень від інших користувачів. Він відкритий для всіх користувачів мережі та є стрічкою з букв і цифр, що згенерована на основі приватного ключа: він ідентифікує відправника або отримувача коштів. Публічний і приватний ключі невіддільні один від одного, їхній зв'язок заснований на математичних функціях, адже вони поєднані в комплексний незворотний алгоритм<sup>21</sup>.

Таким чином, блокчейн працює як розподілений реєстр, де можна зберігати будь-яку інформацію, яка буде прихована від неавторизованих осіб завдяки криптографічному шифруванню, а копії цього реєстру будуть зберігатися на комп'ютерах усіх користувачів. Проникнути в такий реєстр практично неможливо, а інформацію, яка міститься в ньому, не можна підробити, змінити або відредагувати.

Хешування і ЕЦП є основними криптографічними концепціями, на яких будується будь-який блокчейн. Саме завдяки цим функціями користувачі мережі можуть бути впевнені в надійності блокчейн-мереж.

Хешування – це процес, що доволі простий для розуміння, який гарантує достовірність здійснених у мережі транзакцій. Як зазначалося, хеш-функція перетворює будь-які вхідні дані в свого роду унікальні «відбитки» одержуваної інформації за допомогою криптографічних алгоритмів. Існує безліч алгоритмів хешування, що відрізняються різними властивостями.

<sup>21</sup>Блокчейн и криптовалюты. DeCenter Magazine. URL: <https://magazine.decenter.org/ru/1-blokchein-i-kriptovalyuty>.

Як і криптовалюти, транзакції після хешування на виході виглядають як набір символів з букв і цифр. Вони дозволяють учасникам мережі переконатися, що стан блокчейну незмінний з першого блоку, оскільки кожен наступний блок буде використовувати хеш попереднього для визначення свого власного хеша. Це гарантує незмінність послідовності блоків і цілісність інформації в них.

Для того, щоб додати новий блок у блокчейн, учасникам мережі необхідно обчислити його хеш. Для цього береться адреса останнього прийнятого блоку і доданих до нього транзакцій. Якщо отриманий хеш збігається з тим, що зазначений у новому, поки не прийнятому блоці, тоді він вважається коректним і додається у блокчейн.

Якщо характеризувати блокчейн-мережі в межах використання криптовалюти, то ще одна складова, яка необхідна для роботи, – це криптовалюти гаманці, які використовуються для відправки й отримання криптовалют. Гаманці існують у вигляді програмного забезпечення, через яке користувачі можуть керувати своїми публічними і приватними ключами. На ринку користувачам доступна велика кількість різних видів криптовалютних гаманців: мобільні, онлайн, десктопні, апаратні, паперові.

Коли йдеться про власників криптовалют, то насправді це записи транзакцій між різними адресами. Відповідно баланс гаманця – це обчислення всіх здійснених операцій з цієї адреси з тією чи іншою криптовалютою. У блокчейні для цього використовують такі терміни, як «вхід» (Input) – запис про те, з якої адреси були отримані криптовалюти; і «вихід» (Output) – адреса, на яку криптовалюти були відправлені.

Ця технологія має безліч переваг, які визначають її привабливість для широкого використання у багатьох сферах діяльності. Блокчейн ідеально підходить для сфери фінансів зокрема для проведення міжнародних платежів. Процес міжнародних переказів, для здійснення яких потрібна велика кількість часу, коштів і сторін-учасниць, завдяки блок-

чейну значно зменшить час транзакцій, витрати, а також необхідність у складній інформаційній структурі.

Сервіси управління ідентифікаційною інформацією на блокчейні надають користувачам також широкий інструментарій для зберігання такої інформації, як паспортні дані, свідоцтва про народження та шлюб, водійські права, посвідчення особи, дипломи, логіни і паролі та інші персональні дані. Загалом це унікальний інструмент для мережевих підприємств<sup>22</sup>. Блокчейн дозволить державам використовувати абсолютно прозору систему електронного голосування з можливістю її перевірки виборцем, а також допоможе вирішити проблему порушення авторських прав у таких сферах творчості, як мистецтво, музика, кіно і література. Завдяки блокчейну автори зможуть підтверджувати і захищати авторські права й права володіння інтелектуальною власністю.

Переваги та недоліки технології блокчейн у подані у табл. 10.5.

Таблиця 10.5

### Переваги та недоліки блокчейну

Переваги	Недоліки
Децентралізація	Розмір блокчейну
Збереження даних	Публічна інформація про гаманець
Прозорість транзакцій	Енергозатратність
Висока швидкість транзакцій	Непідтверджені транзакції
Зниження транзакційних витрат	Проблема масштабованості

Доречно детальніше окреслити зазначені у табл. 10.5 елементи.

1. Децентралізація. Блокчейн не має єдиного центру управління або місця зберігання, а підтримкою роботи займаються безпосередньо всі учасники мережі, чиї ноди

<sup>22</sup>Легкий О. А., Марцінковська О. Б. Основні тренди комунікаційних каналів на ринку інноваційних товарів. Економічний аналіз. 2016. Т. 23, № 1. С. 45–51.

знаходяться по всьому світу. Відповідно рішення щодо роботи такої мережі приймаються найбільш демократичним шляхом, а мережа є вкрай стійкою. Блокчейн важко зламати, він не піддається цензурі, а управління ним єдиною компанією або державою є в принципі неможливим.

2. Збереження даних. Множинне дублювання даних серед її учасників гарантує збереження і незмінність внесеної у блокчейн інформації. Крім того, через специфіку блокчейну цю інформацію неможливо підмінити, відредагувати або видалити. А застосування алгоритмів консенсусу вказує на те, що всі транзакції, введені в блокчейн, є підтвердженими.

3. Прозорість транзакцій. Кожен учасник мережі має доступ до всієї історії транзакцій (аж до першої). Для того, щоб перевірити, чи відбулась та чи інша транзакція між двома адресами, необхідно лише звернутися до їхньої історії, що зберігається в блокчейні.

4. Висока швидкість транзакцій. Оскільки блокчейн-мережі є одноранговими, то транзакції відбуваються безпосередньо між користувачами, незалежно від їхнього місцезнаходження, і без участі посередників. Окрім того, мережа завжди доступна користувачам, вона не має обмежених годин роботи і не переходить в оффлайн у неробочі дні.

5. Зниження транзакційних витрат. Щоб провести транзакцію, не потрібно вдаватися до послуг посередників. Так, завдяки блокчейну користувачі можуть спростити перевірку транзакцій, зменшити час на валідацію операцій, збільшити ліквідність і знизити до мінімуму ризику шахрайства. Крім того, користувачі блокчейн-мережі платять комісії за підтвердження транзакцій, які порівняно з наявними у традиційних фінансових інституцій (наприклад, банків) є набагато нижчими.

Однак технологія блокчейну не є досконалою, тому і не позбавлена недоліків, які на сьогодні перешкоджають масовій адаптації блокчейну.

1. Розмір блокчейну. Для підтримки мережі кожна повна нода має мати достатньо пам'яті для зберігання всіх даних



блокчейну. Чим більше в мережі відбувається транзакцій, тим більше вона займає обсягу і тим швидше вона збільшується. Варто також пам'ятати, що попередньо кожна повна нода має завантажити всю історію транзакцій, на що може затрачатись значна кількість часу.

*Е. Сноуден доволі дискусійно висловився про блокчейн-технологію біткойну: «Це несумісно з механізмом, спрямованим на довгострокову торгівлю, тому що неможливо зберігати історію усіх купівель, які людина здійснила за своє життя, при цьому надаючи іншим доступ щодо всіх проведених операцій»<sup>24</sup>.*

2. Публічна інформація про гаманець. У блокчейні немає імен і прізвищ, але це не означає, що мережа повністю анонімна. За кожним користувачем мережі закріплена адреса гаманця і всі учасники мережі бачать, які транзакції з нього здійснювалися. Варто користувачеві хоч раз прив'язати цю адресу до якого-небудь сайту або сервісу, який зможе вказати на його особистість, наприклад, до криптобіржі, і, як підсумок, будь-який учасник мережі зможе дізнатися, скільки коштів знаходиться у конкретної людини, на що вони витрачалися і кому відправлялися. У теорії це може поставити під загрозу безпеку користувача з великою кількістю криптовалю, не кажучи про компанії, для яких зазначена вразливість публічних блокчейнів є значною проблемою, оскільки може потенційно розкрити конфіденційну інформацію про клієнтів, продажі, контрагентів та ін.

3. Енергозатратність. Цей недолік властивий передусім чергу блокчейн-мережам, які підтримують алгоритм консенсусу PoW. У них «ноди консенсусу» – майнери – відповідають за додавання нових блоків у блокчейн через вирішення складних математичних задач за допомогою потужного комп'ютерного обладнання, за що вони отримують винагороду в криптовалюті мережі. Цей процес спеціально зроблений

<sup>23</sup>Wizner B. Edward Snowden Explains Blockchain to His Lawyer — and the Rest of Us. ACLU Blog. 2018. URL: <https://www.aclu.org/blog/privacy-technology/internet-privacy/edward-snowden-explains-blockchain-his-lawyer-and-rest-us>.

ресурсоємним і складним, щоб кількість блоків, знайдених майнерами кожного дня, залишалася постійною.

Так, якщо декілька років тому для майнінгу біткойнів могло вистачити потужного домашнього комп'ютера, то на сьогодні займатися майнінгом поодиноці стало практично неможливо через дороге потужне обладнання і високу енергозатратність процесу.

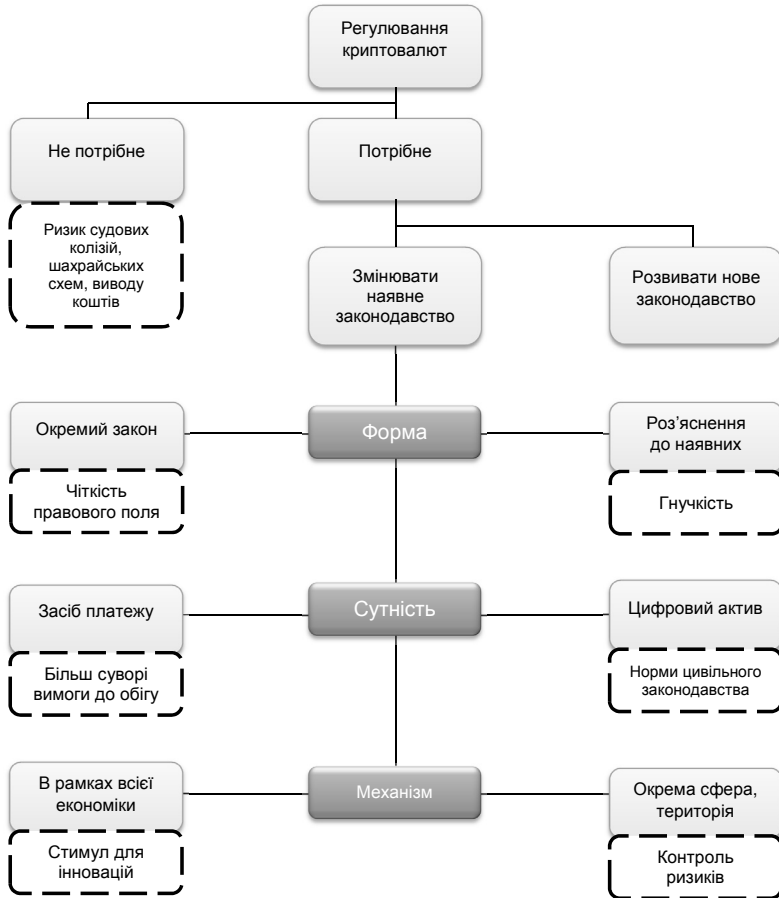
4. Непідтверджені транзакції. Оскільки зі зростанням популярності криптовалюти збільшується і кількість транзакцій для валідації вузлами, не всі транзакції схвалюються за один і той самий час. У зв'язку з цим утворюються так звані «мемпули» – набір всіх транзакцій, які очікують підтвердження майнерів у мережі. Транзакції перебувають у черзі на додавання в блок для обробки, а їхня послідовність залежить від комісії, встановленої відправником. Чим вища комісія, тим швидше нод-майнери введуть запис у блок. Як пісумок, відбувається постійне підвищення комісій, а транзакції з низькими комісіями можуть очікувати підтвердження кілька годин або навіть днів. Це значно ускладнює процес користування криптовалютою для невеликих переказів, коли комісія для зручного опрацювання може в кілька разів перевищувати суму транзакції.

5. Проблема масштабованості блокчейнів. Сьогодні проблема масштабованості блокчейну є, мабуть, основною і найбільш дискусійною. Передусім це стосується мережі біткоіну, де розмір блоку обмежений і становить 1 МБ. Незважаючи на те, що цей захід сприяє захисту мережі від потенційних DDos-атак, обмежений розмір блоку істотно перешкоджає зростанню пропускну здатності всієї мережі, що необхідно для доволі популярної криптовалюти. Так, у мережі біткоіну пропускну здатність становить близько 7 транзакцій за секунду, тоді як у платіжній системі Visa – 24 000.

Отже, з огляду на неоднозначність підходів щодо визнання криптовалют і використання технології блокчейну правові системи країн світу адаптовуються до цих нових викликів з

діаметрально протилежними підходами – від повної заборони до юридичного визнання криптовалюти.

Загалом законодавству кожної країни необхідно пройти певний алгоритм запуску регулювання криптовалют (рис. 10.8).



**Рис. 10.8.** Варіанти юридичного регулювання державами криптовалют

Блокчейн – доволі «молода» технологія і, незважаючи на те, що вона найчастіше застосовується у фінансовій сфері, в інших галузях на неї теж роблять ставку. Нині багато платформ на основі блокчейну для бізнесу є на стадії розробки, проте ідеї та технічні можливості у них – багатообіцяючі<sup>24</sup>.

Сервіси управління ідентифікаційною інформацією дозволяють користувачам переносити персональні дані на блокчейн, створюючи цифровий ідентифікатор особистості. Завдяки цьому у користувачів з'являється широкий інструментарій для зберігання такої інформації: паспортні дані, свідоцтва про народження та шлюб, водійські права, посвідчення особи, логіни і паролі та інші персональні дані. А за допомогою блокчейну користувач може вибирати, якою інформацією поділитися і хто саме може мати до неї доступ.

Консалтингова фірма «Accenture» і найбільша ІТ-корпорація «Microsoft» об'єдналися для розробки і впровадження блокчейн-платформи, за допомогою якої більше мільярда людей по всьому світу отримують діючі посвідчення особи. Крім цього, на крипторинку зараз діють 20 компаній, що надають різні послуги в галузі управління персональною ідентифікаційною інформацією.

Сервіс Ripe.io створений для того, щоб відстежувати постачання продуктів «від грядки до тарілки». Система реєструє стиглість, вологість і температуру продуктів на блокчейні. Таким чином, фермер може стежити за тим, що відбувається з його продуктами в дорозі, коригувати систему збору та доставки, базуючись на одержаних даних, і головне – завжди знати, в якому стані отримав продукти його клієнт.

У Великобританії є аналогічний проект Provenance, який почав свою роботу з можливості відстежувати постачання морепродуктів у магазини і ресторани з моменту вилову і навантаження на судна до потрапляння на прилавки. Творці сервісу дають рестораторам і бізнесменам можливість не тільки перевіряти якість товару, а й дізнатися, чи легально він зроблений.

<sup>24</sup>Блокчейн и криптовалюты. DeCenter Magazine. URL: <https://magazine.decenter.org/ru/1-blokchein-i-kriptovalyuty>.

Платформа цифрової реклами adChain створена для боротьби з шахрайством у рекламному бізнесі. Проект збирає «білі» сайти, що не застосовують шахрайські схеми, для розміщення реклами. Реєстр ґрунтується на головному принципі блокчейну – децентралізації: жодна організація не має контролю над списком сайтів. Відповідно майданчик-нешахрай підтверджується членами adChain-спільноти шляхом голосування.

Dentacoin – це блокчейн-платформа для глобальної стоматологічної індустрії. Компанія захищає відгуки пацієнтів про стоматологічні процедури. З відгуків користувачів буде складатися рейтинг клініки, який корисний не тільки новим пацієнтам. Наприклад, ліцензуючі органи зможуть скоротити час перевірки тієї чи іншої клініки, а банкам буде простіше приймати рішення про видачу кредиту конкретній медичній фірмі. За кожен залишений відгук Dentacoin винагороджує користувачів токеном ERC20, яким можна оплатити лікування. Клініки, що приймають токени, зможуть купити на них витратні матеріали на спеціалізованих галузевих платформах.

TokenStars – перша блокчейн-платформа токенизації спорту, яка спрощує взаємодію між гравцями, фанатами і рекламодавцями і робить ці зв'язки більш ефективними. Бізнес-модель TokenStars заснована на традиційній бізнес-моделі агентств з управління талантами: платформа отримує 20–30% комісії від рекламних контрактів гравців. Ця виручка буде конвертованою в токени, основними покупцями яких будуть блокчейн-інвестори, інституційні інвестори, фонди, шанувальники спорту. Останні будуть залучені за допомогою партнерств з різними медіа. Інвестори TokenStars можуть не лише стежити за кар'єрою спортсменів, а й приймати основні рішення, наприклад, про підписання професійних або комерційних контрактів.

Globatalent – це платформа, яка планує децентралізувати футбол разом з усіма іншими видами спорту. Ідея проекту – розвиток потенціалу молодих спортсменів, які зараз не мають підтримки з боку інвесторів або клубів. Водночас платформа

дає можливість інвестувати в талановитих людей і отримувати вигоду з їхніх майбутніх успіхів.

Отже, криптовалюти є першою масовою апробацією технології блокчейну, що дає можливість підвищити ефективність фінансових операцій без посередника, а також вважається новим способом цифровізації організації міжнародних економічних відносин. Однак ця ідея може мати втілення у більшості сфер комерційної взаємодії.

## Контрольні питання

1. В якому столітті людство накопичило найбільший обсяг даних упродовж історії розвитку?
2. Чим супроводжується процес масової інформатизації та цифровізації світової економіки?
3. Який регіон світу має найбільше впроваджень аналітики великих даних?
4. Які сфери (галузі) економічної діяльності найбільш інтенсивно використовують аналітику великих даних?
5. Якою є основна причина зростання популярності машинного навчання в електронному та традиційному бізнесі?
6. Які є основні компоненти електронного урядування?
7. Які є основні метрики результативності цифрових каналів?
8. Як визначити ефективність наявної бізнес-моделі в Інтернеті?
9. Які основні юридичні вимоги до сайтів тематики YMYL?
10. До кого застосовується та які основні положення політики GDPR?
11. Які особливості емісії біткоїну?
12. Які переваги та недоліки криптовалют (на прикладі біткоїну)?
13. Які переваги та недоліки блокчейну?

## Література

1. Блокчейн и криптовалюты. DeCenter Magazine. URL: <https://magazine.decenter.org/ru/1-blokchein-i-kriptovalyuty>.

2. Електронна демократія : навч. посіб. / Грицяк Н. В., Соловійов С. Г. за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Н. В. Грицяк. Київ : НАДУ, 2015. 66 с.

3. Криптовалюты и блокчейн как атрибуты новой экономики. Финальный доклад Евразийской экономической комиссии. Москва : Евраз. экон. комиссия, 2019. 59 с.

4. Кто такие ассесоры Google? И как они оценивают контент на вашем сайте? Блог ресурсу Content.ua. URL: <https://content.ua/blog/kto-takie-asessoryi-google-i-kak-oni-otsenivayut-kontent-na-vashem-sayte>.

5. Легкий О. А. Bitcoin як віртуальний транснаціональний засіб платежу. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації: тези доп. XI Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. (м. Тернопіль 13–14 лют. 2014 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2014.

6. Легкий О. А., Марцінковська О. Б. Основні тренди комунікаційних каналів на ринку інноваційних товарів. Економічний аналіз. 2016. Т. 23, № 1. С. 45–51.

7. Легкий О. А., Сохацька О. М. Ефективність цифрових маркетингових комунікацій: від постановки мети до оцінювання результату. Маркетинг і цифрові технології. 2017. № 2. С. 4–31.

8. Приходько Л. Электронное правительство как развитие идей электронной демократии. URL: [http://www.dissert.h10.ru/artical/prihodkoL1.html#\\_ftn5#\\_ftn5Opera.HTML/Shell/Open/Command](http://www.dissert.h10.ru/artical/prihodkoL1.html#_ftn5#_ftn5Opera.HTML/Shell/Open/Command).

9. Рекомендація Rec(2004) 5 Комітету міністрів Ради Європи державам-членам щодо перевірки законопроектів, існуючих законів та адміністративної практики на відповідність стандартам, викладеним в Європейській

конвенції з прав людини. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_574](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_574).

10. Харинович-Яворська Д. О. Застосування нейромережових технологій для прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств. *Інтернаука*. 2017. № 2 (2).

11. Wizner B. Edward Snowden Explains Blockchain to His Lawyer – and the Rest of Us. *ACLU Blog*. 2018. URL: <https://www.aclu.org/blog/privacy-technology/internet-privacy/edward-snowden-explains-blockchain-his-lawyer-and-rest-us>.

12. Cryptocurrency platform for buying and selling – Coin Base. URL: <https://www.coinbase.com/>.

13. Digital 2020. *Global Statshot Report*. We Are Social, Hootsuite. URL: <https://wearesocial.com/uk/blog/2020/10/social-media-users-pass-the-4-billion-mark-as-global-adoption-soars>.

Digital 2020: обзор глобального цифрового рынка. Блог компании «Sibirix». URL: <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/>.

14. Forbes – 53% Of Companies Are Adopting Big Data Analytics. URL: <https://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2017/12/24/53-of-companies-are-adopting-big-data-analytics/?sh=52696bbe39a1>.

15. General Data Protection Regulation. *Intersoft consulting*. URL: <https://gdpr-info.eu/>.

16. Google обновил корневой алгоритм ранжирования сайтов: что произошло и что делать? Мнения экспертов. Блог *MegaIndex*. URL: <https://ru.megaindex.com/blog/google-florida>.

17. SearchQualityRatingProgram. *Google User Content*. URL: <https://static.googleusercontent.com/media/guidelines.raterhub.com/uk/searchqualityevaluatorguidelines.pdf>.

18. UNESCO. URL: <https://en.unesco.org/>.



19. *White Paper. Bitcoin Manifest. Bitcoin is an innovative payment network and a new kind of money.* URL: <https://bitcoin.org/en/bitcoin-paper>.

20. *Wohl I., Kennedy J. Neural Network Analysis of International Trade, Office of Industries Working Paper. 2018. May.*

## РОЗДІЛ 11 МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

*Всі люди однаково мають право на освіту  
і повинні користуватися плодами науки.*

**Ф. Енгельс**

- 11.1. Поняття та складові міжнародного ринку освітніх послуг
- 11.2. Тенденції розвитку міжнародного ринку освітніх послуг в Україні та світі

### **11.1. Поняття та складові міжнародного ринку освітніх послуг**

Еволюційний і революційний розвиток людства продукує потребу в нових знаннях та можливостях здобуття інформації як їхнього джерела. Відповідно, передачу таких знань від одного покоління до іншого в процесі навчання і пізнання нової інформації забезпечує освіта. Вона є цілеспрямованою діяльністю, що дає змогу не лише оперувати знаннями, а й набувати та вдосконалювати свої уміння та навички. Зважаючи на нематеріальне вираження, освіта також є послугою з точки зору отриманого блага.

У період глобалізаційних процесів, інтернаціоналізації економік держав світу, розвитку інфраструктури та міграційних процесів актуальним є надання освітніх послуг, зокрема у сфері вищої освіти, не лише всередині однієї країни для її громадян, а й для громадян/осіб без громадянства з-за кордону. Це віддзеркалює функціонування міжнародного ринку освітніх послуг.

Міжнародний ринок освітніх послуг є системною категорією, де її складовими є терміни «послуга», «освітня послуга» та «ринок».

В економічній літературі існує велика кількість трактувань терміна «послуга», що загалом можна визначити як: а) діяльність, що використовується / використовувана для задоволення чієї-небудь потреб<sup>1</sup>; б) будь-який захід, який одна сторона може надавати іншій, що переважно не сприймається на дотик<sup>2</sup>. Відповідно категорію «освітня послуга», за Законом України «Про освіту»<sup>3</sup>, трактують як комплекс визначених закладом освіти (інститутом, університетом) дій, що мають встановлену вартість і спрямовані на досягнення здобувачем освіти (студентом, аспірантом тощо) очікуваних результатів навчання. Термін «ринок» означає «...сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів або послуг»<sup>4</sup>.

Провівши етимологічний аналіз вищезазначених термінів, можна стверджувати, що міжнародний ринок освітніх послуг – це сукупність соціально-економічних відносин між країнами світу, що виникають між закладом освіти та її здобувачем у сфері купівлі-продажу відповідних послуг за певну визначену ціну (вартість), що мають за мету досягнення очікуваних результатів навчання у сфері певних знань та умінь.

З теоретико-методологічної точки зору можна виокремити такі підходи до трактування міжнародного ринку освітніх послуг, що містяться у дослідженні А. Антохова<sup>5</sup>: класичний ринковий підхід; маркетинговий підхід; інституційний підхід; системний підхід.

<sup>1</sup>Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В. Т. Бусела. Київ : Ірпінь : Перун, 2005. С. 1080.

<sup>2</sup>Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. С. 243.

<sup>3</sup>Про освіту: Закон України № 2145-VIII від 05.09.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата звернення: 12.10.2020).

<sup>4</sup>Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. С. 272.

<sup>5</sup>Антохов А. А. Ринок освітніх послуг у світлі класичного та новітніх підходів до дослідження. Регіональна економіка. 2009. № 1. С. 252–256.

Класичний ринковий підхід. За цим підходом міжнародний ринок освітніх послуг розглядається з точки зору попиту (потреби людини і суспільства), пропозиції (обсяг наданих послуг навчальним закладом), ціни (вартості у вигляді плати за отриману послугу) на освітню послугу як благо суспільне, надане на безоплатній (державне замовлення) та платній (за кошти здобувача освіти) основі. Загалом вартість освітньої послуги визначається на основі затрат на оплату праці педагогів, матеріально-технічне забезпечення та комунальні платежі (електроенергія тощо). Крім того, вони охоплюють і додаткові сервісні послуги (гуртожиток для проживання). При безоплатній основі освітня послуга є конкурентною, а при оплатній – неконкурентною та невиключеною, тобто нею можуть користуватися усі бажаючі незалежно від віку, статі, вподобань.

Особливе місце в класичному ринковому підході посідає конкуренція серед закладів вищої освіти, яка безпосередньо відображає їхню привабливість з точки зору якості надання освітніх послуг і в контексті контингенту здобувачів освіти.

На сьогодні на міжнародному рівні діють кілька рейтингів навчальних закладів і країн. Одним із таких є рейтинг університетів QS World University Rankings, який охоплює 1003 навчальних заклади вищої освіти, в тому числі українські виші. Перше місце, згідно з цим рейтингом, займає Массачусетський інститут технологій (США), а ТОП-10 університетів представляють лише три держави – Великобританія, США і Швейцарія<sup>6</sup>. Це свідчить про те, що ці три країни є найбільш привабливим з точки зору чистої пропозиції освітніх послуг.

Окрім міжнародних, існують і національні рейтинги закладів вищої освіти, до яких, наприклад, в Україні можна зарахувати Консолідований рейтинг, що утворюється сумуванням позицій в рейтингу ТОП-200 Україна, позицій у базі даних «Scopus» й значення бала зовнішнього незалежного

<sup>6</sup>QS World University Rankings 2021. URL: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2021> (дата звернення: 13.10.2020).

оцінювання при вступі на контракт. Загальний індекс рейтингової оцінки  $I$  є сумою коефіцієнта якості науково-педагогічного потенціалу ( $I_{np}$ ), значення якого змінюється в діапазоні [0–50%], коефіцієнта якості навчання ( $I_n$ ) в діапазоні [0–30%], а також коефіцієнта міжнародного визнання ( $I_{mv}$ )<sup>7</sup>:

$$I = I_{np} + I_n + I_{mv} . \quad (1)$$

Одним із коефіцієнтів, які містять національні рейтинги є масштаб закладів вищої освіти ( $I_{11}$ ), який обчислюється за співвідношенням загальної кількості студентів у закладі вищої освіти ( $P$ ) до середньої (на 1-н навчальний заклад) кількості студентів для досліджуваної групи ( $P_c$ ):

$$I_{11} = P/P_c . \quad (2)$$

До коефіцієнтів, що визначають конкурентоспроможність закладів вищої освіти України, також належать співвідношення кількості магістрів до кількості бакалаврів, кількість студентів, які є переможцями олімпіад тощо, що мають певні недоліки щодо прозорості прийняття відповідних рішень.

Маркетинговий підхід. Він визначає освітню послугу як сукупність освітніх програм, тобто єдиного комплексу компонентів (предметів вивчення, дисциплін та ін.), що спрямовані й організовані для досягнення визначених результатів навчання за Законом України «Про освіту»<sup>8</sup>. Такі освітні програми дають змогу пристосувати процес навчання до вимог ринку праці та формують зворотний зв'язок між працевдавцями і продуцентами освітніх послуг (рис. 11. 1).

<sup>7</sup>Бублик М., Карп'як А., Рибицька О. Академічне рейтингування як фактор конкурентного впливу на ринку освітніх послуг. Моделі розвитку економіки: новітні технології в менеджменті, обліку та фінансах : зб. наук. пр. за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. (Одеса, 22 лист. 2019 р.). Київ : ФОП Гуляєва В. М., 2019. С. 15–16.

<sup>8</sup>Про освіту : Закон України № 2145-VIII від 05.09.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата звернення: 12.10.2020).



**Рис. 11.1. Зв'язок між ринком освітніх послуг і ринком праці<sup>9, 10</sup>**

Доцільно зазначити, що згідно з дослідженням Ю. Долиняк<sup>11</sup> у Бельгії, Великобританії, Данії, Люксембурзі, Нідерландах, Німеччині, Франції, Чехії, Швеції та Угорщині на законодавчому рівні заклади вищої освіти зобов'язують співпрацювати з підприємствами, установами та організаціями. Наприклад, у Німеччині федеральні та земельні уряди стимулюють передачу знань у закладах вищої освіти для майбутніх працівників підприємств та інших організацій через фінансування спеціальних програм спільних досліджень.

<sup>9</sup>Мартякова О. В., Снігова С. М., Мудра О. В. Регулювання взаємодії ринків освітніх послуг та праці на основі механізму управління їх якістю. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 1 – 3. С. 156.

<sup>10</sup>Icoici C.-V., Postăvaru N., Dobrescu T. G., Cătălin-Ionuț Silvestru C.-I. ESCO: A Bridge between Labour Market and Educational Market. URL: <https://www.dpu.blication.com/wp-content/uploads/2019/11/6046.pdf> (дата звернення: 12.10.2020).

<sup>11</sup>Долиняк Ю. О. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг в умовах європейської інтеграції: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Луцьк, 2018. С. 53–54.

Досвід країн світу підтверджує необхідність стимулювання до навчання працівників: працедавці відшкодовують витрати на їхнє навчання відповідно до профілю діяльності підприємств, установ та організацій. Державні органи Великобританії, Італії та Швеції при винайманні на виробництво людей від 16 до 18 років, які не мають повної середньої освіти, відшкодовують 60% витрат підприємствам, установам та організаціям на вказані цілі. Крім того, у Великобританії, Італії та Франції підприємства, установи та організації здійснюють відрахування на підвищення кваліфікації працівників у розмірі 2–10% від фонду заробітної плати до державних бюджетів, згідно з дослідженням О. Дяківа<sup>12</sup>.

Відповідно до зазначеного підходу виокремлюють такі освітні програми: бакалаврські, магістерські, аспірантські (за рівнем освіти); програми з фінансів, маркетингу тощо (за орієнтацією на певну спеціальність); денні, заочні, дистанційні (за формою навчання). Крім того, на відміну від попереднього підходу, в цьому разі продуктом є не настільки освітня послуга, яка володіє такими особливостями, як невідчутність до моменту надання, невіддільність від постачальника, непостійність в якості, доступність, тривалість надання, конкурсний характер, як сформований випускник-спеціаліст. І якщо за класичного ринкового підходу споживач і покупець послуги є однією особою, то за маркетингового споживачем є особа, яка отримує такі послуги, а покупцем – яка їх прагне придбати (батьки споживача та ін.).

Отже, заклад освіти для ефективного функціонування має сформувати власну маркетингову стратегію (табл. 11.1).

---

<sup>12</sup>Дяків О. В. Європейський досвід регулювання взаємодії ринків освіти та праці. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dovorp.pdf> (дата звернення: 13.10.2020).

Таблиця 11. 1

### Напрями формування маркетингової стратегії закладу вищої освіти

Об'єкти	Варіанти завдань	Можливі заходи для вирішення завдань
Імідж	Авторитет і статус диплому (сертифікатів)	Міжнародне визнання диплому (сертифікатів), диверсифікація дипломів за спеціальностями і можливість отримання дипломів інших закладів
		Підвищення акредитації
		Наявність програм, викладачів і розробок
	Престиж і популярність навчання	Популярність досягнень випускників
		Рекрутингове забезпечення випускників
		Післядипломне супроводження випускників
Набуті навички	Професіоналізм випускників	Рівень професорсько-викладацького складу, залучення авторитетних спеціалістів, практиків і науковців
		Насичення навчальних програм практичною роботою та прикладною тематикою з залученням працевлагодівців
		Забезпечення інноваційної складової знань та умінь
	Актуальність, сучасність	Посилення зв'язку між навчальними програмами і практичною діяльністю роботодавців
		Залучення вітчизняних та іноземних спеціалістів до актуалізації навчальних програм
	Розвиток, інновації	Використання в навчальних програмах нових прогресивних методик і форм навчання
Запровадження нових програм		
Зручність у навчанні	Соціально-побутова сфера	Розвиток соціально-побутової сфери
	Навчальні програми	Диверсифікація, гнучкість навчальних програм
	Система оплати	Диверсифікація форм і методів оплати; формування навчальних і стипендіальних фондів та грантів

Джерело: дані<sup>13</sup>.

Інституційний підхід. За цим підходом увага акцентується на тому, що міжнародний ринок освітніх послуг – це сукупність інститутів, які є основними його суб'єктами. Першими

<sup>13</sup>Яцентюк С. В. Маркетингові стратегії брендингу на ринку освітніх послуг: аспекти конкурентоспроможності ЗВО. Економічний вісник. 2019. № 2. С. 128.



із них є виробники освітніх послуг (навчальні заклади), другими – споживачі (підприємства, установи, організації, а також фізичні й юридичні особи). Крім того, виокремлюють посередників (біржі праці та служби зайнятості).

Варто зауважити, що держава як інститут є і частиною попиту (основний платник при наданні безоплатної освіти), і пропозиції (основний виробник освітніх послуг за часткою державних закладів).

Системний підхід. Міжнародний ринок освітніх послуг – це складна система, що складається з виробників, посередників і споживачів освітніх послуг. Вона також охоплює підсистеми європейського, азійського, американського та інших континентів ринку освітніх послуг і ринки освітніх послуг окремих держав й їхніх регіонів.

На наш погляд, доцільно також виокремити управлінський підхід для характеристики міжнародного ринку освітніх послуг. Він ґрунтується на принципі стадійності перетворення інформації на знання в процесі надання таких послуг через основні функції менеджменту (рис. 11. 2).

Дані, наведені на рис. 11.2, ілюструють, що вхідним елементом керування освітніми послугами є інформація, яку необхідно перетворити в знання. Крім того, до інформації зараховується нормативно-правове забезпечення, яке на міжнародному ринку освітніх послуг набуває форми певних документів, що забезпечують становлення і розвиток освітніх послуг. Їх можна поділити на документи міжнародного і національного значення. Основними документами міжнародного значення, за дослідженням Ю. Долиняк<sup>14</sup>, є такі: Велика хартія університетів (Болонья, 18 вересня 1988 р.); Конвенція про визнання кваліфікацій з вищої освіти в Європейському регіоні (Лісабон, 11 квітня 1997 р.); Спільна декларація міністрів освіти Європи (Болонья, 19 червня 1999 р.);

<sup>14</sup>Долиняк Ю.О. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг в умовах європейської інтеграції: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Ю. О. Долиняк; Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки. Луцьк, 2018. С. 41–42.

«До зони європейської вищої освіти»: комюніке зустрічі європейських міністрів освіти (Прага, 19 травня 2001 р.); «Про створення європейського простору вищої освіти» (Будапешт, Відень, 12 березня 2010 р.). Ці документи підтверджують, що зародження міжнародного ринку освітніх послуг відбулося у 80-ті рр. ХХ ст., а також визначають основні аспекти розвитку таких послуг: підвищення якості вищої освіти, визнання подвійних дипломів, можливість вільного відвідування занять у вищих навчальних закладах, мобільність дослідників, обмін студентами тощо.



Рис. 11. 2. Механізм управління освітніми послугами<sup>15</sup>

<sup>15</sup>Мартякова О. В., Снігова С. М., Мудра О. В. Регулювання взаємодії ринків освітніх послуг та праці на основі механізму управління їх якістю. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 1. – 3. С. 163.

На відміну від перелічених вище документів, нормативно-правові акти національного значення діють на території країни, де надаються освітні послуги, і до яких в Україні, наприклад, можна зарахувати Закони України «Про освіту», «Про вищу освіту», а у Німеччині – Угоду об'єднань земель з ініціатив досконалості федерального і обласних урядів з підтримки та досліджень у німецьких університетах, що дають змогу не лише сприяти конкуренції навчальних закладів, а й забезпечувати зв'язки між ними.

Відповідно дотримання нормативно-правової бази та наявність певної інформації при її плануванні, регулюванні, мотивації та контролі дають змогу отримати знання, що втілюються у наукових розробках, а також сформувати кваліфікованого фахівця відповідно до потреб ринку праці.

Х. де Віт стверджує, що за останні 30 років міжнародний ринок освітніх послуг став:

- більш сфокусованим на інтернаціоналізації за кордоном, ніж удома, тобто з перевагою мобільності студентів від однієї країни до іншої та більшою можливістю їхнього навчання за кордоном;

- переважно фрагментним, тобто зосередився на певному сегменті (спеціальності) відповідно до динамічних потреб ринку праці;

- керуватися постійними змінами в політичній, економічній, соціальній/культурній та освітній сферах з акцентуванням на економічні мотиватори (стипендії, гранти);

- рівноцінним у ході здобуття освіти, проведення досліджень та реалізації процесу надання освітніх послуг;

- стратегічно важливим у країнах, що розвиваються.

Відповідно до положень Генеральної угоди з торгівлі послугами<sup>16</sup>, визначають таких п'ять їх категорій: початкова освіта; середня освіта; вища освіта; освіта дорослих; інші освітні послуги.

---

<sup>16</sup>General Agreement on Trade in Services. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gatsintr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsintr_e.htm) (дата звернення: 12.10.2020).

Окрім цих категорій, існують чотири типи освітніх послуг<sup>17</sup>: «постачання через кордон»; «споживання за кордоном»; «комерційна присутність»; «присутність фізичних осіб».

«Постачання через кордон», як тип освітньої послуги здійснюється через розвиток транскордонної торгівлі за допомогою комунікацій: дистанційна освіта, електронне навчання. В цьому разі споживач залишається на території своєї держави, а послуги освіти надаються іншою країною через транспортування за допомогою мережі Інтернет. Такий тип послуг актуальний нині через пандемію COVID-19.

*За дослідженням М. Тераса, Д. Суоранти, Х. Тераса та М. Курчера, пандемія COVID-19 спричинила масштабні інституційні та поведінкові «шокові ефекти» у різних сферах діяльності, в тому числі в освіті. 9 квітня 2020 р. у світі не відвідало навчальних закладів від початкової до вищої школи приблизно 1,50 млрд. здобувачів освіти.*

Через масове закриття освітніх установ постраждали держави змушені були в екстреному порядку переходити на навчання на різних інтернет-платформах («ZOOM», «Moodle», «Skype» та ін.), що негативно вплинуло на якість надання освітніх послуг. Крім того, не всі куточки світу забезпечені Інтернетом, що є додатковою проблемою, яку лише частково вирішено, зокрема в Україні (12 жовтня 2020 р. уперше у Західноукраїнському національному університеті відкрили мовні онлайн-курси для іноземних студентів). Відповідно для реалізації довготривалих цілей на міжнародному ринку освітніх послуг застосовано короткострокові рішення і здійснено динамічний їхній перегляд із пристосуванням до поточної ситуації у світі.

Пандемія COVID-19 стала піком розвитку так званої «непрацездатної» або «зламаної» освіти<sup>18</sup>, що замінила

<sup>17</sup>General Agreement on Trade in Services. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gatsintr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsintr_e.htm) (дата звернення: 12.10.2020).

<sup>18</sup>Teräs M., Suoranta J., Teräs H., Curcher M. Post-Covid-19 Education and Education Technology 'Solutionism': a Seller's Market. 2020. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s42438-020-00164-x> (дата звернення: 12.10.2020).

«ідеологічну» після Болонського процесу, яка ґрунтувалася на очному відвідуванні закладів освіти, використанні друкованих джерел і консервативності оцінювання якості набутих знань (за результатами екзаменаційної сесії). Це можливості пропонування технологічними компаніями неперевіраних освітніх продуктів (онлайн-курси, інститути тощо), які відрізняються від тридиційного подання інформації здобувачу.

«Споживання за кордоном» передбачає пересування споживача освітніх послуг крізь кордони (наприклад, академічна мобільність), індивідуальний переїзд студентів для одержання кваліфікації та диплома (переміщення споживача до постачальника послуг).

Останнім часом академічна мобільність згідно із Законом України «Про вищу освіту»<sup>19</sup> є можливістю учасників освітнього процесу навчатися, викладати, стажуватися чи проводити навчальну діяльність в іншому науковому закладі (вищому навчальному закладі), ніж вони здобувають освіту. Фактично академічна мобільність є сукупністю програм обміну здобувачами освіти між навчальними установами, що закріплюється відповідними угодами.

Академічну мобільність на міжнародному ринку освітніх послуг забезпечують спеціальні великобюджетні програми, серед яких найпоширенішими є «Erasmus+», «DAAD (Німецька служба академічних обмінів)», «EduFrance, які мають за мету залучення іноземних здобувачів освіти як на безоплатній, так і платній основі. Існують також проекти, що дають змогу реалізовувати практику одержання спільних дипломів, а саме проект «INTERUV» в Європі, який спрямований на підтримку створення програм спільних дипломів серед вищих навчальних закладів країн ЄС і регіонів-сусідів.

«Комерційна присутність» здійснюється через іноземні інвестиції, в тому числі прямі іноземні інвестиції, для придбання або відкриття зарубіжним університетом

<sup>19</sup>Про вищу освіту : Закон України № 1556-VII від 01.07.2014 р. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (дата звернення: 13.10.2020).

навчального закладу на національній території, створення філії або представництва з метою розповсюдження освітніх послуг. Іноземні інвестиції, що залучаються в освіту та науково-дослідні розробки, як правило, становлять до 10% від обсягу загальних витрат на такі розробки. Менш як 5% цей показник становить у Німеччині, Португалії, Румунії та Чехії, від 5 до 10% – у Болгарії, Латвії, Польщі, Іспанії, Франції та Швеції, до 10% – в Австрії, Бельгії, Великобританії та Данії<sup>20</sup>.

Як й іноземні інвестиції видатки з бюджетів країни здійснюють також вагомий вплив на розвиток міжнародного ринку освітніх послуг. Так, у Німеччині діє модель переважаючого фінансування всіх навчальних закладів, за дослідженням К. Ромащенко. При цьому понад 30% студентів отримують допомогу або з федерального бюджету (третина всіх коштів), або з бюджету земель (44,6%), або від громад (22,4%)<sup>21</sup>.

Така модель фінансування вищої освіти має назву «антиринкова», оскільки держава фактично блокує ринкові відносини в освіті. Вона є протилежною за характером до моделі вільного ринку, що розвинена в США та Японії. Для неї характерним є зниження рівня державного фінансування, що обмежується стипендіями, грантами для найбільш обдарованих студентів, і розвитком системи приватної незалежної від держави вищої освіти. На початку XXI ст. у США бюджетне фінансування вищої освіти становило 42,5% від обсягу загальних витрат вищих навчальних закладів (у тому числі 12,4% – за рахунок федерального бюджету, 27,5% – бюджетів штатів, 2,6% – місцевих бюджетів)<sup>22</sup>.

В Австралії поширена практика залучення позабюджетних коштів у галузь освіти, тобто із зовнішніх джерел. Ця практика передбачає залучення позабюджетних коштів через

<sup>20</sup>Долянська Ю. О. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг в умовах європейської інтеграції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Луцьк, 2018. С. 52–53.

<sup>21</sup>Ромащенко К. М. Регулювання ринку освітніх послуг в Україні в контексті зарубіжного досвіду Вісник Черкаського університету. 2013. № 4 (256). С. 69.

<sup>22</sup>Там само. С. 68–69.

їхній розподіл на науково-дослідну діяльність університетів. Найбільшу питому вагу цих коштів (60%) спрямовують на досягнення наукових успіхів, а найменшу (10%) – на наукові публікації. Крім того, 30% коштів виділяють на залучення аспірантів до наукової роботи в університетах<sup>23</sup>.

Окрім фінансування освіти, для її стимулювання і розвитку діють податкові пільги. В Індії поширена така податкова пільга, як звільнення від оподаткування на 100% при здійсненні пожертвувань для університетів від фізичних та юридичних осіб<sup>24</sup>, а в Україні діє повернення оплати за навчання фізичним особам згідно з положеннями Податкового кодексу України<sup>25</sup>.

«Присутність фізичних осіб» як тип освітньої послуги передбачає пересування через кордон безпосередньо її носіїв, тобто викладачів, що частково може компенсуватися державою на добові витрати.

Вагомий вплив на функціонування ринку освітніх послуг у світі здійснюють міжнародні організації, які регулюють його на наддержавному рівні. До таких організацій належать Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), Міжнародна організація праці, Європейський центр вищої освіти тощо. Головними їхніми завданнями є розвиток й проведення реформ у сфері освіти.

На рівні окремих держав також діють певні керівні органи, які представляють міністерства освіти. У Великобританії функціонує Національна рада з професійних кваліфікацій, що здійснює контроль за професійною освітою, а в Нідерландах – об'єднання «СОЛО», до якого входять двадцять національних організацій професійної освіти і навчання. Такі організації

<sup>23</sup>Gallagher M. The Emergence of Entrepreneurial Public Universities of Australia. Canberra : DETYA Higher Education Division Occasional Paper Series, 2000. P. 25.

<sup>24</sup>Ромашенко К. М. Регулювання ринку освітніх послуг в Україні в контексті зарубіжного досвіду. Вісник Черкаського університету. 2013. № 4 (256). С. 69.

<sup>25</sup>Податковий кодекс України : № 2755-VI від 2 грудня 2010 р. Законодавство України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 13.10.2020).

забезпечують атестацію і сертифікацію освіти та визначають пріоритетні галузі підготовки майбутніх спеціалістів<sup>26</sup>.

Важливою особливістю розвитку міжнародного ринку освітніх послуг є наявність дуальної освіти, що передбачає паралельне навчання і працевлаштування. В Німеччині, наприклад, дуальна освіта забезпечує прийняття спільних рішень щодо програм і курсів навчання підприємств, установ та організацій як працедавців разом з державою з розподіленим фінансуванням освіти. Держава фінансує освітні заклади, а працедавці забезпечують отримання професійних навичок та умінь працівників<sup>27</sup>. Як свідчить практика, дуальна освіта є ефективною при «антиринковій» моделі її фінансування.

Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати про стрімкий розвиток міжнародного ринку освітніх послуг, що є складною системою зв'язків між окремими її елементами (рис. 11.3) та характеризується можливістю надавати знання особам, які зацікавлені в їхньому отриманні, незалежно від місця проживання. Відповідно функціонування такого ринку визначають певні фактори, які можна поділити на зовнішні (політична ситуація, надзвичайні явища, як наприклад, пандемія COVID-19 тощо) та внутрішні (рівень розвитку освіти, система її підтримки). Першу групу факторів неможливо проконтролювати, оскільки вони виникають незалежно від дій людини та супроводжуються, як правило, стихійністю, а також неочікуваністю, тобто в майбутньому до них можна пристосуватися. На відміну від першої, друга група факторів піддається контролю. Вона безпосередньо залежить від впливу людського фактора, зокрема від дій людини.

---

<sup>26</sup>Долиняк Ю. О. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг в умовах європейської інтеграції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Луцьк, 2018. С. 56–57.

<sup>27</sup>Там само. С. 59.





**Рис. 11.3. Архітектоніка міжнародного ринку освітніх послуг<sup>28</sup>**

Отже, взаємодія складових міжнародного ринку освітніх послуг впливає на тенденції його розвитку, тобто на загальний стан функціонування і показники як його самовпливу, так і дію на економічні процеси та явища в окремих країнах, а також у світі загалом.

<sup>28</sup>Узагальнено автором.

## 11.2. Тенденції розвитку міжнародного ринку освітніх послуг в Україні та світі

Перманентна зміна суспільного середовища, дія контрольованих і неконтрольованих факторів на нього є ознаками динамічного розвитку міжнародного ринку освітніх послуг.

Обсяг глобального ринку освітніх послуг постійно зростає і в 2018 р. він досягнув 4,5–5,0 трлн. дол. США, а за прогнозами експертів у найближчі кілька років цей показник становитиме 7,0 млн. дол.<sup>29</sup> Це закономірно, оскільки за останні роки відбувається зростання кількості здобувачів як початкової, так і середньої та вищої освіти (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

### Динаміка кількості осіб, що навчаються за період 2008–2018 рр.

Роки	Загальна кількість здобувачів, осіб	Кількість населення світу, осіб	% здобувачів освіти у загальній кількості населення
2008	1702000000	6789089000	25,07
2009	1709000000	6872767000	24,87
2010	1736000000	6956824000	24,95
2011	1752000000	7041194000	24,88
2012	1774000000	7125828000	24,90
2013	1800000000	7210582000	24,96
2014	1813000000	7295291000	24,85
2015	1824000000	7379797000	24,72
2016	1848000000	7464022000	24,76
2017	1855000000	7547859000	24,58
2018	1878000000	7631091000	24,61

Джерело: складено автором за даними Світового банку<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 143.

<sup>30</sup>The World Bank Group: IBRD·IDA. URL: <http://data.worldbank.org/> (дата звернення: 13.10.2020).

Дані табл. 11.2 ілюструють, що за останні роки загальна кількість здобувачів освіти в світі зросла на 10,34% і таке зростання було постійним. Крім того, відбулося загалом збільшення кількості здобувачів вищої освіти. Однак це не сприяло зростанню частки загальної кількості здобувачів у чисельності населення світу, оскільки вона за досліджуваний період зменшилася з 25,07 до 24,61%, згідно з даними.

Так, наприклад, серед окремих країн у 2018 р. найбільшу частку здобувачів вищої освіти (особи віком від 15 до 19 років) мали Греція (23%), Південна Корея (20%), Бельгія (19%) та Австралія (16%). Крім того, найвища питома вага від загальної чисельності населення країни віком 25 років і більше серед здобувачів вищої та інших видів освіти віком понад 25 років спостерігалася в Туреччині (9,2%), Фінляндії (8,3%), Австралії (8,2%), Ісландії (6,8%), Швеції (5,9%) та Ірландії (5,6%)<sup>31</sup>.

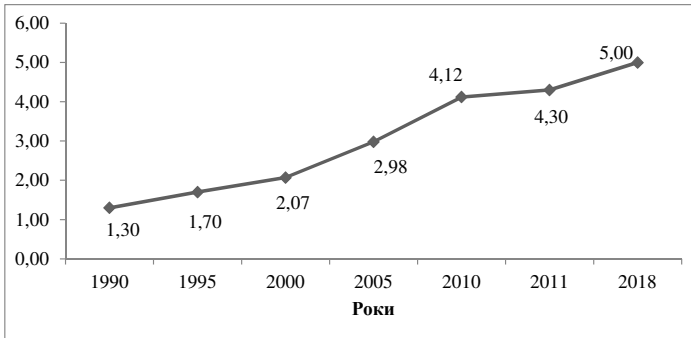
В Україні з 2010 – 2011 по 2017 – 2018 навчальний рік кількість здобувачів освіти знизилася, однією з причин чого була втрата окупованих територій. Так, у 2010 – 2011 н. р. кількість таких осіб становила 8,47 млн., у 2011 – 2012 н. р. – 8,34, у 2012 – 2013 н. р. – 8,10, у 2013 – 2014 н. р. – 7,04, у 2014 – 2015 н. р. – 6,97, у 2015 – 2016 н. р. – 6,97, в 2016 – 2017 н. р. – 7,00, у 2017 – 2018 н. р. – 7,01 млн. осіб. Варто зазначити, що приблизно 11% були здобувачами вищої освіти, тобто навчалися на бакалавраті та в магістратурі, а всього освіту в Україні здобували 16,63% населення наприкінці досліджуваного періоду<sup>32</sup>.

Основний сегмент цього ринку становлять іноземні студенти, які здобувають вищу освіту, на яку припадає валова частка фінансування. Загалом кількість іноземних студентів у світі за останні десятиліття істотно зросла (рис. 11. 4), що є результатом спрощення академічної мобільності як законодавчому, так і інфраструктурно. Провідними країнами-постачальниками

<sup>31</sup>Education at a Glance 2020: OECD Indicators. OECD 2020. P. 158 – 160.

<sup>32</sup>Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020).

іноземних абітурієнтів у сучасному світі є В'єтнам, Німеччина, Індія, Іран, Китай, США та Франція. Напротивагу цьому, найбільшими реципієнтами іноземних студентів є США, Великобританія, Китай, Франція, Австралія, Канада та Німеччина, згідно з дослідженням А. Вербицької<sup>33</sup>. На ці країни припадає приблизно 80% іноземних студентів<sup>34</sup>.



**Рис. 11.4. Динаміка іноземних студентів віті за 1990–2018 рр., млн. осіб<sup>35</sup>**

Останніми роками провідні позиції щодо прийому іноземних студентів належать США, де навчалася приблизно 20% від загальної кількості академічно мобільних студентів (близько 1 млн. чол.), причому за десятиліття їхня кількість зросла на 43%<sup>36,37</sup>. США від навчання іноземців та інших

<sup>33</sup>Вербицька А. В. Міжнародний ринок освітніх послуг: сучасні тенденції та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки. Управління розвитком. 2018. № 1 (191). С. 14.

<sup>34</sup>Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 143.

<sup>35</sup>Смутчак З. В., Ситник Ю. О. Основні тенденції освітньої мобільності в Україні і світі. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кропивницький, 11 квіт. 2019 р.). Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С. 22.

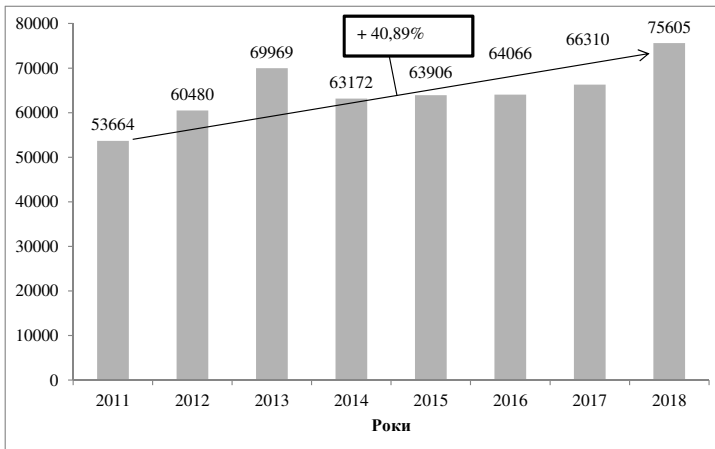
<sup>36</sup>Вербицька А. В. Міжнародний ринок освітніх послуг: сучасні тенденції та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки. Управління розвитком. 2018. № 1 (191). С. 14.

<sup>37</sup>Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 143.

супутніх витрат (їхнє проживання, транспортування тощо) щороку отримує близько 36 млрд. дол. тоді як у 2010 р. їхній дохід становив 20 млрд. дол. при кількості мобільних здобувачів 723,28 тис. осіб<sup>38</sup>.

Найбільша кількість студентів-іноземців, що навчаються в США, прибуває з Китаю (приблизно 350 тис. осіб), Індії (180 тис.), Південної Кореї (58 тис.) та Саудівської Аравії (50 тис.). Топ-галузями, які обирають іноземні студенти, є інженерія, бізнес та менеджмент, а також математика і комп'ютерні науки<sup>39</sup>.

Збільшується кількість іноземних студентів також в Україні. Про це свідчать дані про збільшення їхнього контингенту, зокрема за період 2011–2018 рр. (рис. 11.5).



**Рис. 11. 5. Чисельність іноземних студентів в Україні за 2011–2018 рр., осіб<sup>40</sup>**

<sup>38</sup>Вербицька А. В. Міжнародний ринок освітніх послуг: сучасні тенденції та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки. Управління розвитком. 2018. № 1 (191). С. 14–15

<sup>39</sup>Там само. С. 14.

<sup>40</sup>Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 152.

Дані рис. 11. 5 ілюструють зростання кількості іноземних студентів на 21941 особу, що свідчить про висхідний розвиток вітчизняного ринку освітніх послуг. При цьому таке збільшення було перманентним у всі періоди, крім 2013–2014 рр., який характеризувався початком воєнних дій на сході України. Тоді кількість іноземних студентів знизилася на 6797 осіб, або 9,71%.

Загалом збільшення чисельності іноземних студентів в Україні зумовлено розвитком сфери освіти і порівняно незначними затратами на навчання і проживання (табл. 11. 3).

Таблиця 11.3

### Річні витрати іноземних студентів у деяких країнах світу

Країна	Вартість навчання за 1 рік, дол. США	Загальні витрати на проживання, дол. США	Всього, дол. США
Австралія	24081	18012	42093
Велико-Британія	21365	13680	35045
Канада	16746	13201	29947
Китай	3844	6886	10729
США	24914	11651	36554
Франція	247	16530	16777
Україна	2100	2600	4700

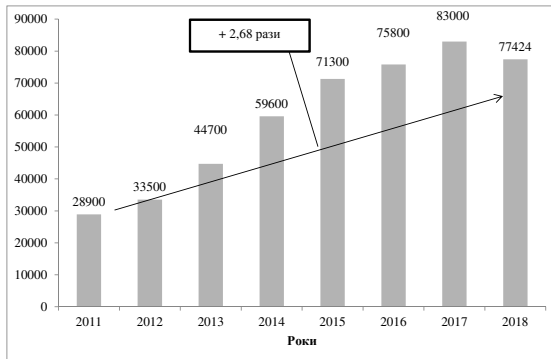
Джерело: узагальнено автором<sup>41, 42</sup>.

Дані табл. 3 ілюструють, що найбільшою річна вартість навчання і проживання серед держав-лідерів за показниками мобільності студентів є в Австралії. Друге місце посідають США, а третє – Великобританія, що свідчить про те, що вартість не є основним пріоритетом при виборі країни здобуття освіти на сучасному міжнародному ринку освітніх послуг. Рушійною силою передусім є рейтинг навчального закладу і репутація держави.

<sup>41</sup>Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 14

<sup>42</sup>Вартість навчання URL: <https://pk.tneu.edu.ua/page/cost-of-education/> (дата звернення: 13.10.2020).

Доцільно зазначити, що серед топ-держав, звідки приїжджають навчатися іноземці в Україну, є Індія (17,8% від загальної кількості іноземних здобувачів), Марокко (9,8%), Азербайджан (8,2%), Туркменистан (6,7%) та Нігерія (4,7%)<sup>43</sup>. Крім того, найбільш привабливими для отримання освіти для українців є такі держави: Польща (43,1% від загальної кількості українських студентів – більше 33 тис. осіб); Росія (14,78% – приблизно 11 тис.); Німеччина (12,44% – понад 9,5 тис.)<sup>44</sup>. Загальна кількість українців, які нині навчаються за кордоном, становить більше 77 тис. осіб (рис. 11.6). А кількість країн, де навчаються українці, перевищує 30.



**Рис. 11.6. Кількість іноземних студентів України за кордоном з 2011 по 2018 р., осіб<sup>45, 46</sup>**

Дані рис. 11.6 підтверджують, що за досліджуваний період кількість студентів України, які навчаються за кордоном, зростала перманентно (крім 2018 р.) та загалом становила 8%

<sup>43</sup>Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 152.

<sup>44</sup>Г. В. Назарова, І. Л. Дибач. Інноваційні процеси на ринку освітніх послуг. URL: [1.http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/23479/1](http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/23479/1)

<sup>45</sup>Там само.

<sup>46</sup>Графік росту кількості українських студентів за кордоном. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/navchannya-za-kordonom-kudi-i-navishcho-jidut-ukrajinci-infografika-50060151.html> (дата звернення: 14.10.2020).

від загальної чисельності українських студентів<sup>47</sup>. Це більш ніж у США, де такий аналогічний показник по країні становить 6,5%, Іспанії (4,5%), Японії (4%), Італії (3,5%), Польщі (2,5%), але менш ніж в Австралії (23,5%), Австрії (21%), Швейцарії (20%), Великобританії та Канаді (по 12%)<sup>48</sup>.

Кожен індивід має власні мотиви щодо вступу в іноземні заклади освіти, основними з яких, за дослідженням Г. Назарової та І. Дибач<sup>49</sup>, є такі: заробітна плата; престиж обраної професії; інтереси та прагнення; перспективи кар'єрного зростання; корисність; фінансові можливості батьків.

Розглядаючи США як основу міжнародного ринку освітніх послуг, ішлося про доходи від навчання іноземних студентів, що еквівалентні за вартістю до експорту освітніх послуг. Погоджуємося з твердженням Д. Плинокоса, що експорт освітніх послуг – це «...комплекс організаційно-економічних заходів суб'єктів національної системи освіти з реалізації на комерційній основі освітніх послуг споживачу-нерезиденту як на території країни, так і за її межами, з метою задоволення потреб іноземного споживача–замовника послуги»<sup>50</sup>.

Як зазначалося вище, одним із лідерів міжнародного ринку освітніх послуг є США, частка якої за експортом таких послуг становить близько 23%<sup>51</sup>, тоді як в Україні цей показник

<sup>47</sup>Графік росту кількості українських студентів за кордоном. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/navchannya-za-kordonom-kudi-i-navishcho-jidut-ukrajinci-infografika-50060151.html> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>48</sup>Смутчак З. В., Ситник Ю. О. Основні тенденції освітньої мобільності в Україні і світі. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конференції (м. Кропивницький, 11 квіт. 2019 р.). Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С. 24.

<sup>49</sup>Назарова Г. В., Дибач І. Л. Інноваційні процеси на ринку освітніх послуг. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/23479/1> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>50</sup>Плинокос Д. Д. Інтернаціоналізація вищої освіти та експорт освітніх послуг. Конкурентоспроможність вищої освіти України в умовах інформаційного суспільства : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Чернівці, 11 жовт. 2019 р.). Чернівці : Чернівці. нац. технол. ун-т, 2019. С. 98.

<sup>51</sup>Смутчак З. В., Ситник Ю. О. Основні тенденції освітньої мобільності в Україні і світі. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кропивницький, 11 квіт. 2019 р.). Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С. 23.



дорівнює менш як 1%<sup>52</sup>. Дані про експорт освітніх послуг у деяких країнах наведено в табл. 11.4.

Таблиця 11.4

### Динаміка вартості експорту освітніх послуг у деяких країнах світу

Роки Країни	2016	2017	2018	2019
Австралія	8873,70	10598,39	11716,14	13028,50
Велико-британія	13651,85	14927,31	16831,63	20185,00
Канада	9010,22	10299,84	11386,10	12661,50
Китай	12286,67	14927,31	16501,60	18350,00
Німеччина	7508,52	8956,38	9900,96	11010,00
США	36860,00	38811,00	41254,00	44040,00
Франція	8737,19	10449,12	11551,12	12845,00
Україна	90,54	92,17	96,85	100,22
Всього в світі	136518,5	149273,1	165016,0	183500,0

Джерело: розраховано автором за даними <sup>53, 54, 55, 56</sup>.

Дані табл. 11. 4 ілюструють, що за досліджуваний період експорт міжнародного ринку освітніх послуг зріс на 46981,48 млн. дол., або 34,41%. Це є підсумком зростання кількості іноземних студентів. Крім того, на всіх розвинених

<sup>52</sup> Смутчак З. В., Ситник Ю. О. Основні тенденції освітньої мобільності в Україні і світі. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кропивницький, 11 квіт. 2019 р.). Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С.22.

<sup>53</sup> Education Service Exports URL: <https://www.trade.gov/education-service-exports> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>54</sup> Офіційний курс гривні щодо іноземних валют URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=14.10.2020&period=daily> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>55</sup> Вербицька А. В. Міжнародний ринок освітніх послуг: сучасні тенденції та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки. Управління розвитком. 2018. №1 (191). С. 15.

<sup>56</sup> Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020; 14.10.2020).

ринках цих послуг, як і в Україні, спостерігається зростання вартості експорту освітніх послуг. Так, у США як лідера за вартістю експорту освітніх послуг у світі з часткою 23% відбулося зростання цього показника на 7180,00 млн. дол., або 19,48%. Істотне зростання експорту освітніх послуг спостерігається також у Великобританії та Німеччині – на 6533,15 і 6063,33 млн. дол. відповідно, тобто більш ніж 45%.

В Україні зростання вартості експорту освітніх послуг порівняно з країнами-лідерами є незначним: всього 9,68%. Проте це є позитивною тенденцією, що сприяє розвитку вітчизняного ринку освітніх послуг, які в загальному експорті послуг становлять 0,66%<sup>57</sup>.

Неможливо отримати доходи від будь-якого процесу чи явища без відповідних вкладень. Це стосується також і міжнародного ринку освітніх послуг, де основою його фінансування є як видатки бюджетів держав, так й інвестиції.

Видатки бюджетів на освіту належать до видатків за функціональною класифікацією, величина яких у деяких країнах наведена в табл. 11. 5.

Дані табл. 11. 5 підтверджують, що за 2015–2018 рр. видатки з бюджетів країн світу на освітні послуги зросли на 9,26%. Це є стимулом до збільшення як обороту на міжнародному ринку освітніх послуг, так і вартості їхнього експорту.

Безумовним лідером щодо фінансування освіти державою є США, де вартість таких державних видатків зросла на 9,88% і становила 5,93% від вартості їхнього ВВП на кінець досліджуваного періоду. Вагомі видатки на освітню сферу здійснює Німеччина, вартість яких за визначений період зросла на 23099,24 млн. дол., або 16,40%, і у 2018 р. становила 4,15% ВВП країни. У Франції аналогічні видатки також зросли на 6,86%, або на 9145,29 млн. дол.

---

<sup>57</sup>Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020; 14.10.2020).

Таблиця 11.5

## Видатки на освіту в деяких державах світу

Роки Країни	2015	2016	2017	2018	2019
Австралія	66064,38	74373,16	81709,26	85196,84	н/д
Велико- британія	152872,45	137139,00	131711,71	138196,37	н/д
Німеччина	140807,05	143871,79	149931,38	163906,28	н/д
США	1116184,70	1149863,93	1187232,28	1226404,29	н/д
Франція	133223,45	133798,72	140092,62	142368,74	н/д
Україна	5228,64	5065,79	6688,56	7718,94	9344,71
Всього в світі	2211480,4	2252208,8	2325158,6	2416152,7	н/д

Джерело: розраховано автором на основі даних<sup>58, 59, 60, 61</sup>.

В Україні видатки на освіту зі зведеного бюджету зросли на 78,72%, або на 4116,07 млн. дол. причому більш як 20,00% таких видатків спрямовується на вищу освіту<sup>62</sup>, що сприяє розвитку студентської мобільності. Цікаво, що частка вітчизняних видатків на освіту у ВВП країни становить близько 6%<sup>63, 64</sup>.

Доцільно зазначити, що величина видатків на освіту в зарубіжних країнах стабільно займає частку 4–6% від ВВП і залежить від його рівня, а також доходів бюджетів, тобто від соціально-економічного становища.

<sup>58</sup>General Government Spending. URL: <https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm#indicator-chart> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>59</sup>Gross domestic product. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>60</sup>Офіційний курс гривні щодо іноземних валют URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=14.10.2020&period=daily> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>61</sup>Звітність. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>62</sup>Там само.

<sup>63</sup>Там само.

<sup>64</sup>Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020; 14.10.2020).

Використовуючи економетричне моделювання, продемонструємо залежність між видатками держави та експортом освітніх послуг (табл. 11.6).

Відповідно моделі побудуємо за таким алгоритмом:

1) незалежною змінною (x) визначимо державні видатки у сферу освіти, а залежною – вартість експорту освітніх послуг (y);

2) оберемо найбільш підходящу залежність для досліджуваної країни з достовірністю 95%;

3) для вибору такої залежності керуватимемося показниками щільності зв'язку між величинами (r), детермінації між показником (R<sup>2</sup>) та коефіцієнтом Фішера (КФ)<sup>65</sup>;

4) на основі вибраної моделі оцінимо тенденції розвитку фінансування освітніх послуг;

5) досліджувані країни – Австралія, Великобританія, США та Україна:

Таблиця 11. 6

**Зв'язок між видатками на освіту та експортом освітніх послуг у деяких державах світу**

Країна	Рівняння регресії	Характеристика
Австралія	$y = 0,26x - 10384$ , $r = 0,997$ , $R^2 = 0,993$ , $K_{\phi} = 156,32$ і більший від критичного значення 0,05 (модель є адекватною).	Зв'язок між величинами є щільним і зміна експорту освітніх послуг залежить від зміни видатків на 99,3%. Це свідчить про те, що при подальшому зростанні видатків на освіту їхній експорт збільшуватиметься.
Велико-британія	$y = 0,0005x^2 - 134,66x + 9077093,24$ , де $r = R^2 = 1$ .	Залежність між величинами є поліноміальною і абсолютною. Це свідчить про те, що особливо актуальним буде зростання видатків на освіту в кризовий період, що дасть змогу підтримати відповідний її рівень.

<sup>65</sup>Економетрія. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2012/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D1%96%D1%8F%202013.pdf> (дата звернення: 15.10.2020).

## Продовження табл. 11.6

1	2	3
США	$y = 0,09x - 70492$ , $r = 0,9899$ , $R^2 = 0,9799$ , $K_0 = 48,79$ і більший від критичного значення 0,09.	Залежність аналогічна до Австралії.
Україна	$y = 0,0024x + 77,77$ , $r = 0,9708$ , $R^2 = 0,9425$ , $K_0 = 32,81$ і більший від критичного значення 0,03.	Залежність аналогічна до Австралії та США.

Джерело: розраховано автором самостійно.

Наприклад, в Україні частка прямих закордонних інвестицій в освіту в загальному їхньому обсязі становить приблизно 0,06%<sup>66</sup>, а їхня вартість за 2015–2019 рр. (за станом на 1 січня кожного року) постійно коливалася (рис. 11.7): а) з 2010 по 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зменшився з 25,9 до 10,7 млн. дол.; б) з 2015 по 2017 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в освітню сферу підвищився з 10,7 до 21,8 млн. дол. тобто на 11,1 млн. дол., або більш ніж удвічі; в) за 2017–2018 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій у вітчизняну освіту знизився на 0,6 млн. дол., або 2,83%, а в 2019 р. порівняно з 2018 р. зріс на 1 млн. дол.

Загалом рівень прямих іноземних інвестицій в освітню сферу залежить від економічної кон'юнктури та ситуації в державі, підтвердженням чого є стрімке зниження прямих іноземних інвестицій у національну економіку з 2010 по 2015 р. у наслідок воєнно-економічної кризи.

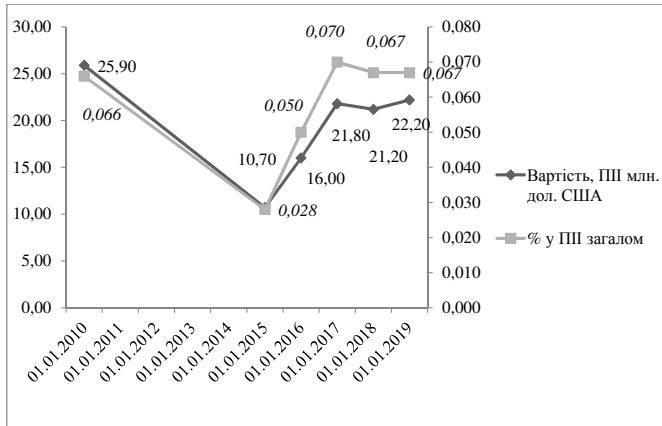
Аналіз свідчить, що прямі іноземні інвестиції є менш значущим джерелом розвитку міжнародного ринку освітніх послуг, оскільки в сотні разів поступаються своєю вартістю.

Варто зазначити, що, незважаючи на висхідні показники розвитку міжнародного ринку освітніх послуг, спостерігається тенденція до зменшення кількості навчальних закладів вищої освіти через їхнє укрупнення.

Наприклад, в Україні можна простежити, що з 2015 – 2016 н. р. по 2019 – 2020 н. р. кількість закладів вищої освіти

<sup>66</sup>Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020; 14.10.2020).

зменшилася з 659 до 619 одиниць, тобто на 6,07%. При цьому в 2019 – 2020 н. р. кількість закладів державної та комунальної власності такого типу становила 504 одиниць, а приватної – 115. За відсотковим співвідношенням це становить приблизно 81:19<sup>67</sup>.



**Рис. 11. 7. Основні індикатори іноземного інвестування освіти сфери в Україні<sup>68</sup>**

Кількість закладів вищої освіти України є більшою, ніж у Польщі, де діють 400 таких установ<sup>69</sup>, і Німеччині, де функціонують 340 вищих навчальних закладів<sup>70</sup>, що ілюструє наявність конкуренції на ринку освітніх послуг, котра є вагомою перевагою якості їхнього надання.

Характеризуючи конкуренцію, варто базуватись на рейтингу держав, що ілюструє якість освіти, – Глобальному рейтингу конкурентоспроможності. Він характеризує розвиток країни за допомогою оцінювання певної сукупності показників, базовим серед яких є рівень освіти (табл. 11.7).

<sup>67</sup>Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020; 14.10.2020).

<sup>68</sup>Там само.

<sup>69</sup>Вища освіта в Польщі. URL: <https://proekt-obk.com/service/visha-osvita-u-polshi> (дата звернення: 14.10.2020).

<sup>70</sup>Вся правда про вищу освіту у Німеччині. URL: <https://kudapostupat.ua/vsia-pravda-pro-vyshchu-osvitu-u-nimechchyni/> (дата звернення: 14.10.2020).

Таблиця 11.7

**Рейтинг конкурентоспроможності за рівнем освіти в державах світу з розвиненим ринком освітніх послуг у 2019 р.**

Країни	Загальний рейтинг конкурентоспроможності	Рейтинг конкурентоспроможності за рівнем освіти
Великобританія	9	11 (високоосвічена робоча сила)
Китай	28	64 (ефективне функціонування інституцій)
Німеччина	7	5 (високоосвічена робоча сила)
США	2	4 (система закінчення навчальних закладів)
Франція	15	39
Україна	85	54

Джерело: узагальнені дані<sup>71</sup>.

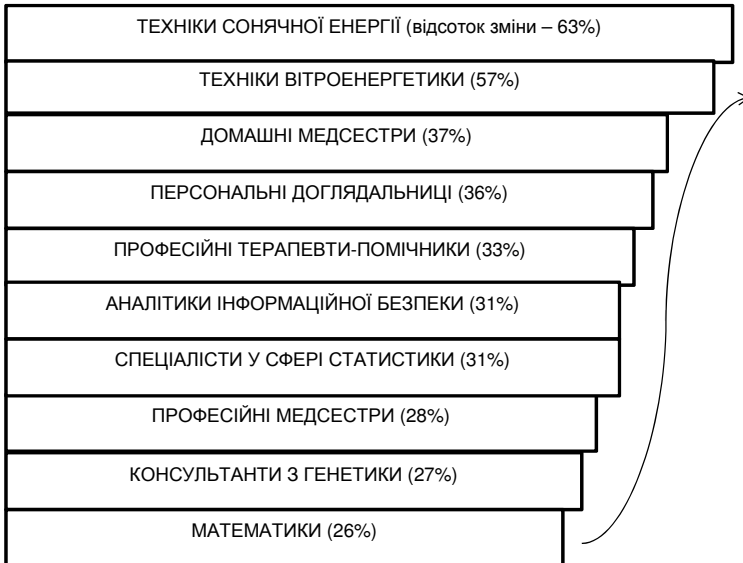
Дані табл. 11.7 дають змогу констатувати, що найбільш якісною за державного фінансування є освіта в США. Високий рівень освіти також демонструють Німеччина та Великобританія, що підтверджено їхньою першістю на міжнародному ринку освітніх послуг.

Розвиток міжнародного ринку освітніх послуг ґрунтується не лише на аналізі його стану в минулому і на сьогодишньому етапі, а й передбачає орієнтацію на майбутнє. Це дає змогу визначити пріоритети у наданні освітніх послуг й окреслити можливості функціонування сфери освіти, щоб забезпечити потреби споживачів.

Сьогодні відбувається стрімкий розвиток інноваційних технологій, що мають за мету навчати людей новим професіям. Такі професії відображають не лише потреби часу, тобто еволюційний розвиток, а й результативність НТП, зокрема щодо інноваційних технологій.

<sup>71</sup>The Global Competitiveness Report. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (дата звернення: 14.10.2020).

Згідно з дослідженням Л. Редда<sup>72</sup> до 2028 р. найбільшої популярності набудуть такі професії (рис. 11.8).



**Рис. 11.8. Професії майбутнього<sup>73</sup>**

Отже, на основі вищенаведеної інформації можна стверджувати, що міжнародний ринок освітніх послуг надалі розвиватиметься в технічному, медичному та економіко-математичному напрямках, що відкриває нові можливості для функціонування навчальних закладів, їхнього універсалізму, перепрофілювання та переоснащення.

Нині надзвичайно важливо спрямовувати освітні ресурси саме в ці сфери, створюючи цим передумови для здобуття ґрунтових знань, які є основою функціонування інформаційного суспільства.

<sup>72</sup>Best Careers for the Future; Jobs for 2025 and Way Beyond. URL: [https://www.trade-schools.net/articles/best-careers-for-the-future?fbclid=IwAR2yoQnpMKnlRvcjdiWz\\_-l3iXAwolXhd9wrtazowA-LNbei1KyRe2isGMvg](https://www.trade-schools.net/articles/best-careers-for-the-future?fbclid=IwAR2yoQnpMKnlRvcjdiWz_-l3iXAwolXhd9wrtazowA-LNbei1KyRe2isGMvg) (дата звернення: 15.10.2020).

<sup>73</sup>Там само.



## Контрольні питання

1. Охарактеризувати категорію «міжнародний ринок освітніх послуг» з етимологічної точки зору.
2. Виокремити основні підходи до трактування міжнародного ринку освітніх послуг в економічній теорії.
3. Відзначити складові вартості освітніх послуг відповідно до ринкового підходу.
4. Охарактеризувати взаємозв'язок ринку освітніх послуг і ринку праці за маркетинговим підходом.
5. Визначити особливості інституційного, системного й управлінського підходів у трактуванні міжнародного ринку освітніх послуг.
6. Визначити класифікацію освітніх послуг.
7. Охарактеризувати «постачання через кордон» як тип освітньої послуги та визначити його ознаки.
8. Проаналізувати переваги переміщення споживача освітніх послуг до їхнього постачальника на міжнародному ринку освітніх послуг.
9. Охарактеризувати прямі іноземні інвестиції як фактор розвитку освітніх послуг у світі.
10. Проаналізувати складові системи міжнародного ринку освітніх послуг.

## Література

1. Антохов А. А. Ринок освітніх послуг у світлі класичного та новітніх підходів до дослідження. *Регіональна економіка*. 2009. № 1. С. 251–259.
2. *Вартість навчання* URL: <https://pk.tneu.edu.ua/page/cost-of-education/> (дата звернення: 13.10.2020).
3. *Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В. Т. Бусела*. Київ : Ірпінь : Перун, 2005. 1728 с.
4. *Вербицька А. В. Міжнародний ринок освітніх послуг: сучасні тенденції та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки*. Управління розвитком. 2018. №1 (191). С. 12–18.
5. *Вища освіта в Польщі*. URL: <https://proekt-obk.com/service/visha-osvita-u-polshi> (дата звернення: 14.10.2020).

6. Вперше в Україні – у ЗУНУ відкрили мовні онлайн-курси для студентів з Китаю. 2020. URL: <https://www.wunu.edu.ua/news/18436-vpershe-v-ukrayin-u-zunu-vdkrili-movni-onlajn-kursi-dlja-studentv-z-kitaju.html> (дата звернення: 12.10.2020).

7. Вся правда про вищу освіту у Німеччині. URL: <https://kudapostupat.ua/vsia-pravda-pro-vyshchu-osvitu-u-nimechchyni/> (дата звернення: 14.10.2020).

8. Назарова Г. В., Дибач І. Л. Інноваційні процеси на ринку освітніх послуг. URL: [1.http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/23479/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0\\_%D0%94%D0%B8%D0%B1%D0%B0%D1%87\\_%D0%86%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%83%20FD1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%20%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%85%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3.pdf](http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/23479/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%94%D0%B8%D0%B1%D0%B0%D1%87_%D0%86%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%83%20FD1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%20%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%85%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3.pdf) (дата звернення: 14.10.2020).

9. Генеральна угода з торгівлі послугами. URL: [https://web.archive.org/web/20190302204824/http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/456/1/414\\_IR.pdf](https://web.archive.org/web/20190302204824/http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/456/1/414_IR.pdf) (дата звернення: 12.10.2020).

10. Графік росту кількості українських студентів за кордоном. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/navchannya-zakordonom-kudi-i-navishcho-jidutukrajinci-infografika-50060151.html> (дата звернення: 14.10.2020).

11. Плинокос Д. Д. Інтернаціоналізація вищої освіти та експорт освітніх послуг. Конкурентоспроможність вищої освіти України в умовах інформаційного суспільства : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Чернігів, 11 жовт. 2019 р.). Чернігів : Черніг. нац. технолог. ун-т, 2019. С. 97–100.

12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.10.2020; 14.10.2020).

13. Долиняк Ю. О. Розвиток регіональних ринків освітніх послуг в умовах європейської інтеграції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Луцьк, 2018. 257 с.

14. Дяків О. В. Європейський досвід регулювання взаємодії ринків освіти та праці. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dovorp.pdf> (дата звернення: 13.10.2020).

15. Економетрія. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2012/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D1%96%D1%8F%202013.pdf> (дата звернення: 15.10.2020).

16. Енциклопедичний словник з державного управління / за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.

17. Звітність. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 14.10.2020).

18. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ : Кондор. 2006. 356 с.

19. Мартякова О. В., Снігова С. М., Мудра О. В. Регулювання взаємодії ринків освітніх послуг та праці на основі механізму управління їх якістю. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 1. – С. 154–168.

20. Бублик М., Карп'як А., Рибицька О. Академічне рейтингування як фактор конкурентного впливу на ринку освітніх послуг. Моделі розвитку економіки: новітні технології в менеджменті, обліку та фінансах : зб. наук. пр. за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 22 листоп. 2019 р.). Київ : ФОП Гуляєва В. М., 2019. С. 15–17.

21. Рябець Н., Тимків І. Глобалізація ринку освітніх послуг: регіональні особливості та інтеграційні перспективи України. Галицький економічний вісник. 2019. № 6 (61). С. 141–154.

22. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=14.10.2020&period=daily> (дата звернення: 14.10.2020).

23. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. Законодавство України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 13.10.2020).

24. Про вищу освіту : Закону України № 1556-VII від 01.07.2014 р. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (дата звернення: 13.10.2020).

25. Про освіту : Закон України № 2145-VIII від 05.09.2017 р. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата звернення: 12.10.2020).

26. Ромащенко К. М. Регулювання ринку освітніх послуг в Україні в контексті зарубіжного досвіду. Вісник Черкаського університету. 2013. № 4 (256). С. 67–74.

27. Смутчак З. В., Ситник Ю. О. Основні тенденції освітньої мобільності в Україні і світі. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Кропивницький, 11 квіт. 2019 р.). Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С. 22–25.

28. Яценюк С. В. Маркетингові стратегії брендингу на ринку освітніх послуг: аспекти конкурентоспроможності ЗВО. Економічний вісник. 2019. № 2. С. 123–131.

29. Best Careers for the Future; Jobs for 2025 and Way Beyond. (2020). URL: [https://www.trade-schools.net/articles/best-careers-for-the-future?fbclid=IwAR2yoQnpMKnlRvcjdiWz\\_-I3iXAwolXd9wrtazowALNbei1KyRe2isGMvg](https://www.trade-schools.net/articles/best-careers-for-the-future?fbclid=IwAR2yoQnpMKnlRvcjdiWz_-I3iXAwolXd9wrtazowALNbei1KyRe2isGMvg) (дата звернення: 15.10.2020).

30. Cristiona-Vasilica ICOCIU, Nicolae POSTĂVARU, Tiberiu Gabriel DOBRESCU 3 and Cătălin-Ionuț SILVESTRU. ESCO: A Bridge between Labour Market and Educational Market. URL: <https://www.dpublication.com/wpcontent/uploads/2019/11/6046.pdf> (дата звернення: 12.10.2020).

31. Education at a Glance 2020: OECD Indicators. OECD. 2020. 474 p.

32. Education Service Exports (н. д.). URL: <https://www.trade.gov/education-service-exports> (дата звернення: 14.10.2020).

33. Gallagher M. The Emergence of Entrepreneurial Public Universities of Australia. Canberra : DETYA Higher Education Division Occasional Paper Series, 2000. 63 p.

34. General Agreement on Trade in Services. (н. д.). URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gatsintr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsintr_e.htm) (дата звернення: 12.10.2020).

35. General Government Spending. (н. д.). URL: <https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm#indicator-chart> (дата звернення: 14.10.2020).

36. *Gross domestic product*. (н. д.). URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата звернення: 14.10.2020).

37. Hans de Wit. *Internationalization of Higher Education: The Need for a More Ethical and Qualitative Approach*. *Journal of International Students*. 2020. Vol. 10, is. 1. P. i-iv.

38. Teräs M., Suoranta J., Teräs H., Curcher M. *Post-Covid-19 Education and Education Technology 'Solutionism': a Seller's Market*. 2020. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s42438-020-00164-x> (дата звернення: 12.10.2020).

39. *QS World University Rankings 2021*. (2020). URL: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2021> (дата звернення: 13.10.2020).

40. *The Global Competitiveness Report*. (н. д.). URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (дата звернення: 14.10.2020).

41. *The World Bank Group: IBRD·IDA*. (н. д.). URL: <http://data.worldbank.org/> (дата звернення: 13.10.2020).

## РОЗДІЛ 12

# ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*У нас немає незмінних союзників, у нас немає вічних ворогів. Лише наші інтереси є вічними та незмінними і наш обов'язок – ідстоювати їх.*  
**Г.-Дж.-П. Пальмерстон**

- 12.1. Теоретичні основи економічної дипломатії
- 12.2. Правові основи, політичні та економічні цілі і засоби економічної дипломатії
- 12.3. Економічна дипломатія у забезпеченні інтеграції України до світового господарства

### **12.1. Теоретичні основи економічної дипломатії**

Зовнішня політика держави завжди має економічну складову, а значущість останньої зростає відповідно до активізації глобалізаційних процесів та інтеграції національних економік із системою світового господарства. Відстоювання національних економічних інтересів, формування сфер впливу за межами країни, укладення взаємовигідних зовнішньоторговельних та економічних угод, активна підтримка національного бізнесу на зовнішніх ринках, врегулювання зовнішньоторговельних спорів, вжиття превентивних заходів щодо запобігання виникненню проблемних ситуацій у зовнішньоекономічних відносинах України з її зарубіжними партнерами щодо гарантування економічної

безпеки – це сфера професійних інтересів і питання діяльності та докладення зусиль для економічної дипломатії.

Особливого значення економічна дипломатія набуває в умовах загострення конкуренції (незважаючи на членство у Світовій організації торгівлі й участі у численних міжнародних організаціях) та посилення світових кризових явищ. Останні демонструють тенденції щодо затягування в часі та циклічності повторення. Як свідчить практика останніх років, втручання міжнародних інститутів у внутрішні справи держав стало фактом, який суттєво і не завжди безболісно впливає на трансформацію національних економічних систем. У таких умовах забезпечення ефективного функціонування економіки своєї країни у системі світового господарства є одним з першочергових завдань економічної дипломатії.

Сьогодні економічна дипломатія має займатись також питаннями організації стійкого економічного зростання. Особлива роль відводиться економічній дипломатії також у сфері економічної безпеки країни.

У практичній діяльності у сфері реалізації зовнішньоекономічної політики та здійснення зовнішньоекономічної діяльності вагомою складовою є економічна дипломатія. Фахівці розглядають її як багатосторонню категорію. Економічну дипломатію трактують, по-перше, як цілеспрямовану діяльність держави та відповідних інституцій у визначеному напрямі щодо реалізації означених завдань і досягнення стратегічних цілей; по-друге, як інструмент для реалізації означених завдань і досягнення стратегічних цілей у певному напрямі; по-третє, як окрему сферу науки в теорії міжнародних відносин та міжнародної діяльності. Відповідно визначення сутності економічної дипломатії охоплює ці три її грані з властивими для них принципами, функціями, завданнями, методами, об'єктами та суб'єктами. Взаємозв'язок між цими елементами та складовими економічної дипломатії відображено на рис. 12.1.

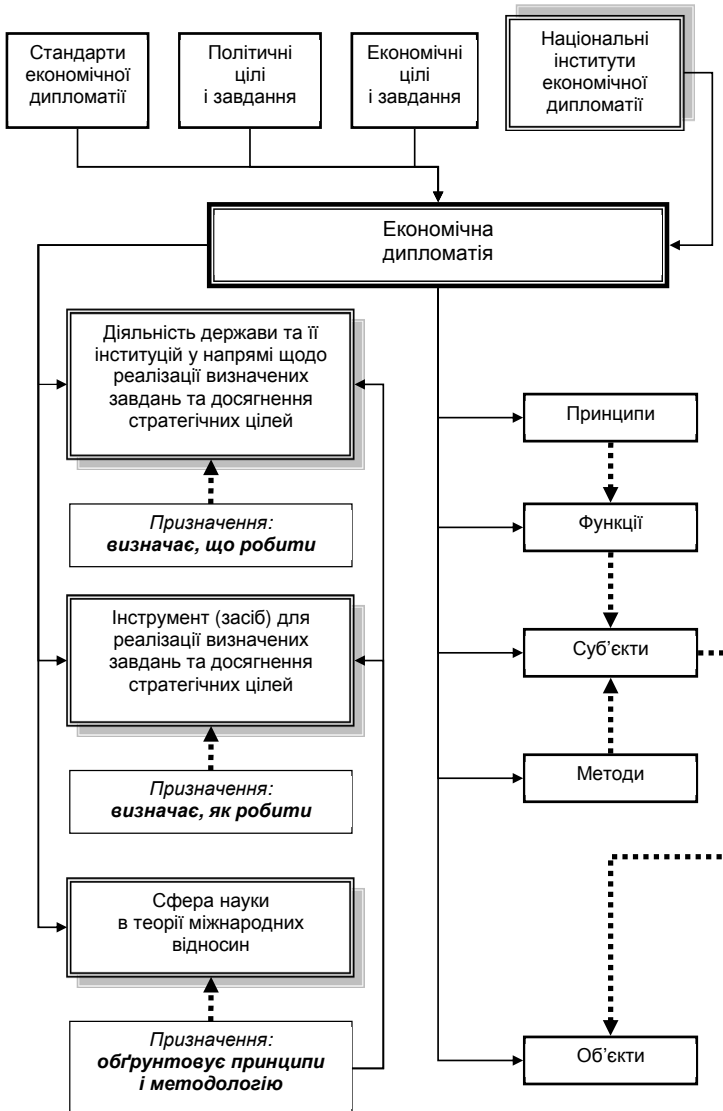


Рис. 12.1. Структурно-логічна схема складових економічної дипломатії



Принципи економічної дипломатії є висхідною ланкою в обґрунтуванні її сутності за Законами України «Про дипломатичну службу» № 2449-VIII від 7.06.2018 р. та «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 2411-VI від 1.07.2010 р. (із змінами і доповненнями, внесеними впродовж 2014–2018 рр.). До них належать такі:

- 1) служіння українському народові;
- 2) відстоювання національних інтересів України;
- 3) демократизм і законність;
- 4) пріоритет загальновизнаних норм і принципів міжнародного права перед нормами і принципами національного права;
- 6) невтручання у внутрішні справи держав;
- 7) взаємовигідне співробітництво між державами;
- 8) відповідальність за виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань.

Принципи економічної дипломатії впливають на визначення її функцій, обґрунтування методів, що використовуються, взаємовідносин між об'єктами та суб'єктами. Наповнення функцій і методів економічної дипломатії може змінюватись під впливом обставин, нової міжнародної ситуації, зміни векторів у зовнішньоекономічній політиці країни та перегляду її пріоритетів. При цьому принципи, які ґрунтуються на стандартах економічної дипломатії, є незмінними тривалий період.

Сутність економічної дипломатії виявляється через властиві їй функції. Однак набір функцій залежить від трактування економічної дипломатії щодо її призначення (див. рис. 12.1). Зокрема, один набір функцій застосовують при визначенні економічної дипломатії як діяльності держави та її інституцій для реалізації певних завдань і досягнення стратегічних цілей, інші функції – як засіб або інструмент для реалізації окреслених завдань та виконання стратегічних цілей. Самостійні функції економічна дипломатія виконує у науковій сфері, зокрема у теорії міжнародних відносин і міжнародного співробітництва.

Функціями економічної дипломатії як специфічної діяльності держави і відповідних інституцій (тобто з позиції, що робити) є такі:

- захист національних інтересів;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки;
- забезпечення рівноправних та недискримінаційних умов інтеграції з світовим господарством;
- стимулювання експорту й експортної експансії на зовнішні ринки;
- стимулювання ефективного інвестиційного партнерства;
- врегулювання торгових суперечностей і торговельних суперечок.

Зміст кожної з названих функцій виявляється у відповідних видах і напрямках діяльності у зовнішній торгівлі, інвестиційному співробітництві та міжнародній кооперації.

Функціями економічної дипломатії як засобу або інструменту для реалізації визначених завдань і досягнення стратегічних цілей (як діяти) є такі:

- представницька (представництво акредитуючої держави в країнах перебування);
- інформаційна (інформаційне забезпечення вищих та місцевих органів державної влади України, ділових і бізнесових структур – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності про події та умови в країнах перебування щодо співробітництва);
- аналітична (проведення в країнах перебування аналізу всіх економічних складових: експортно-імпортних операцій, руху інвестиційних коштів та трудових ресурсів, існуючих проблемних питань і ризиків, перспективних і пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності);
- організаційна (організаційне забезпечення просування, сприяння реалізації та захисту економічних інтересів України, прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності у державі перебування);

– презентаційна (проведення в країнах перебування презентацій економічного й експортного потенціалу України, а також інвестиційних запитів та коопераційних можливостей);

– переговорна або комунікативна (проведення переговорів з відповідними державними та бізнесовими структурами країни перебування);

– стимулююча (заохочення дружніх відносин між Україною та країною перебування, сприяння розвитку їхніх взаємовідносин у сфері економіки);

– превентивна (вироблення рекомендацій та комплексу заходів щодо запобігання виникненню проблемних ситуацій і торговельних та інших суперечностей з іноземними партнерами у зовнішньоекономічній діяльності).

До функцій економічної дипломатії як окремої галузі науки в міжнародних відносинах і міжнародному співробітництві належать такі:

– пізнавальна (здійснюються дослідження економічної дипломатії, її суті, складових, їхньої взаємозалежності, взаємозв'язку і взаємодії, ефективності методів, що використовуються, впливу на стан міжнародного економічного співробітництва);

– методологічна (розробляється методологія діяльності у просуванні та відстоюванні національних економічних інтересів як з представниками іноземних держав в Україні, так і за її межами в країнах перебування дипломатичних представництв, удосконалення форм і методів діяльності, використання новітніх інформаційних технологій і нових можливостей);

– нормативна (обґрунтовується і формується система норм поведінки дипломатичних представництв і представників ділових кіл та бізнесу в країнах перебування та країнах-партнерах, виробляється комплекс нормативних заходів щодо ефективного відстоювання і просування інтересів вітчизняного бізнесу в країнах-партнерах відповідно до міжнародного права і міжнародних правових норм);

– прогностична (досліджується в динаміці міжнародне співробітництво, позитивні та негативні фактори впливу, система наявних та потенційних ризиків і загроз, визначаються нові виклики глобалізації та світової конкуренції, формуються прогнози щодо розвитку експортно-імпоротної діяльності, руху інвестицій, створення нових ніш на світових ринках).

Функціонування економічної дипломатії передбачає використання відповідних методів, основними з яких є: проведення переговорів з іноземними державами на офіційному рівні; проведення двох-, трьох- та багатосторонніх консультацій; здійснення візитів (державних, офіційних і робочих); проведення робочих зустрічей; участь у міжнародних конференціях; моніторинг зовнішніх ринків за товарами, послугами і країнами; організаційне забезпечення підтримки і сприяння вітчизняним підприємствам у сфері зовнішньоекономічного співробітництва.

Окреме місце у структурі економічної дипломатії належить її суб'єктам, тобто тим юридичним особам та повноважним представникам держави, які наділені правами, обов'язками і відповідальністю щодо забезпечення функціонування економічної дипломатії. Суб'єктами економічної дипломатії України є такі: Верховна Рада України (відповідні комітети); Кабінет Міністрів України; Міністерство закордонних справ України; Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України; галузеві міністерства України в частині повноважень щодо зовнішньоекономічної діяльності; обласні державні адміністрації (зокрема їхні спеціалізовані підрозділи, на які покладено функції забезпечення зовнішніх відносин, зовнішньоекономічного та інвестиційного співробітництва); дипломатичні представництва України в іноземних країнах та міжнародних організаціях; недержавні організації та об'єднання, які працюють у сфері зовнішньоекономічного співробітництва і сприяння українському бізнесу за кордоном (Український національний комітет міжнародної торгової

палати, торгово-промислові палати, галузеві об'єднання підприємців та підприємств тощо).

Сутність і роль суб'єктів економічної дипломатії виявляються в тому, що вони керуються принципами, виконують функції, застосовують методи і таким чином впливають на її об'єкти з метою виконання окреслених завдань та досягнення визначених цілей.

Таким чином, *економічну дипломатію слід трактувати як взаємопов'язану та спільну діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, а також неурядових організацій, спрямовану на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності як для вітчизняної економіки загалом, так і для окремих її суб'єктів, а також формування нових або посилення існуючих інших можливих позитивних соціально-економічних результатів з використанням дипломатичних механізмів та інструментів.*

При розгляді сутності поняття «економічна дипломатія» важливим є врахування критеріїв, які дозволяють саме так її трактувати. Для неї обов'язковими є такі ознаки:

- діяльність, яка можлива лише у зовнішньоекономічній сфері;
- присутність держави в особі державних структур (її інституцій або повноважних представників) як однієї зі сторін процесу;
- у реалізації завдань чи вирішенні існуючих проблем є використання інструментарію, властивого лише для дипломатичної діяльності;
- виконання необхідних дій здійснюється або забезпечується особливою категорією державних службовців – дипломатичними працівниками (з відповідним статусом, правами, обов'язками і відповідальністю).

У процесі вирішення економічних завдань або врегулювання економічних проблем дипломатичним інструментарієм виникає питання про рівень ефективності економічної дипломатії. Для її оцінювання слід застосовувати особливий набір критеріїв.

По-перше, вимагається наявність розробленої державної стратегії національних зовнішньоекономічних відносин. Така стратегія має на тривалу перспективу охоплювати:

– політичні й економічні цілі зовнішньоекономічного співробітництва (пріоритети в експортно-імпортних операціях за товарами і послугами, в інвестиційному співробітництві та коопераційному партнерстві);

– шляхи і способи їхнього досягнення;

– форми і методи державної підтримки;

– способи використання переваг глобалізації.

Така стратегія має бути конкретизованою за країнами, регіонами та регіонально-територіальними формуваннями. Необхідні зміни, доповнення та коригування можуть вноситись з урахуванням ситуації в державі та світогосподарській системі. Подальша оцінка успішності реалізації зазначеної стратегії дозволяє визначати рівень ефективності економічної дипломатії.

По-друге, для економічної дипломатії необхідною є система аналітично-інформаційного опрацювання тем, питань і проблемних ситуацій; при цьому обов'язковим є проведення відповідних розрахунків, цифрових оцінок, виділення факторів впливу (позитивних і негативних, наявних і прихованих).

По-третє, про стан ефективності економічної дипломатії може свідчити явище так званої «ефективної взаємності» у зовнішньоекономічних взаємовідносинах. Характеризується вона еквівалентністю або симетричністю уступок та пільг, отриманих від партнера на взаємній основі. Порушення «ефективної взаємності» спостерігається у випадках тиску з боку країни-партнера з метою отримання нею нерівноцінних односторонніх переваг для досягнення своїх політико-економічних або геополітичних цілей. Такий тиск може перерости в створення дискримінаційних умов на шкоду національним інтересам першого партнера.

По-четверте, економічна дипломатія є ефективною за умови діяння «на випередження», активності в просуванні інтересів своєї країни, вміння керувати обставинами на свою

користь, домовляйтесь зі своїми союзниками – третіми сторонами, гнучкого маневрування в досягненні окреслених цілей.

Оцінювання ефективності економічної дипломатії відбувається, як правило, з розривом у часі від вчинення відповідних дій до отримання бажаних та очікуваних результатів (тактичних чи стратегічних). Сучасна ситуація в світовій економіці свідчить про зростання ролі економічної дипломатії та ваги її ефективності.

Рівень ефективності економічної дипломатії суттєво залежить від вибору виду організації її систем, інакше кажучи, від обраної моделі економічної дипломатії. У сучасних умовах країнами світу використовується декілька моделей роботи в зазначеній сфері.

У багатьох країнах застосовується об'єднана модель, яка представляє розвинений комплекс двосторонніх торговельно-економічних зв'язків під егідою міністерства закордонних справ. Останнє є головним координатором просування економічних інтересів держави на міжнародному рівні, визначає пріоритети, розробляє і реалізує стратегію в співробітництві з усіма урядовими організаціями й органами виконавчої влади в країні перебування дипломатичних представництв. Недоліком цієї моделі є обмеження, які накладає на дипломатів перебування в структурі міністерства закордонних справ (як правило, вони є кар'єрними дипломатами, а економічний фах у них або «вторинний», або взагалі відсутній).

Доволі поширеною є частково об'єднана модель, яка передбачає спільну діяльність з розвитку торговельно-економічних відносин міністерством закордонних справ та міністерством економіки. При цьому в дипломатичному представництві країни акредитування у державі перебування виокремлюється окремий підрозділ (торговельно-економічна місія, торговельно-економічне бюро), який перебуває в подвійному підпорядкуванні – у міністерства закордонних справ (або його аналогу) та міністерства економіки (або його аналогу), є частково незалежним від дипломатичної місії, має свій бюджет, а пріоритети діяльності визначаються міністерством економіки.

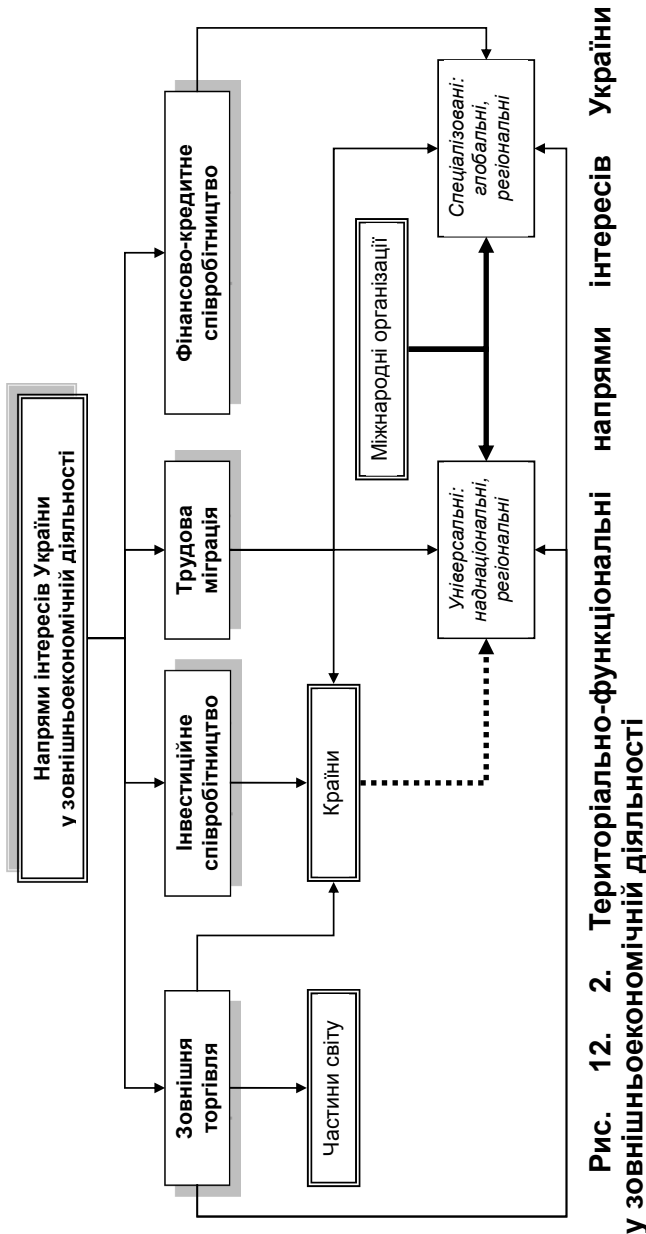
Існує також модель економічної пріоритетності. В структурі органів державної виконавчої влади створюється 2 органи – міністерство закордонних справ і міністерство зовнішньої торгівлі (зовнішньоекономічних зв'язків). Торговельно-економічна місія створюється як незалежний від дипломатичного представництва підрозділ, що підпорядкований галузевому міністерству.

В окремих випадках може відбуватись делегування завдань з організації торговельно-економічних зв'язків третім сторонам (у випадках проблемних ситуацій між країнами або неналежного рівня розвитку дипломатичних відносин). При такій моделі економічної дипломатії міністерство закордонних справ перетворюється на пасивного спостерігача в забезпеченні контролю над торговельно-економічними відносинами з відповідною країною. В разі потреби треті особи залучаються для виконання завдань щодо просування експорту або маркетингових досліджень.

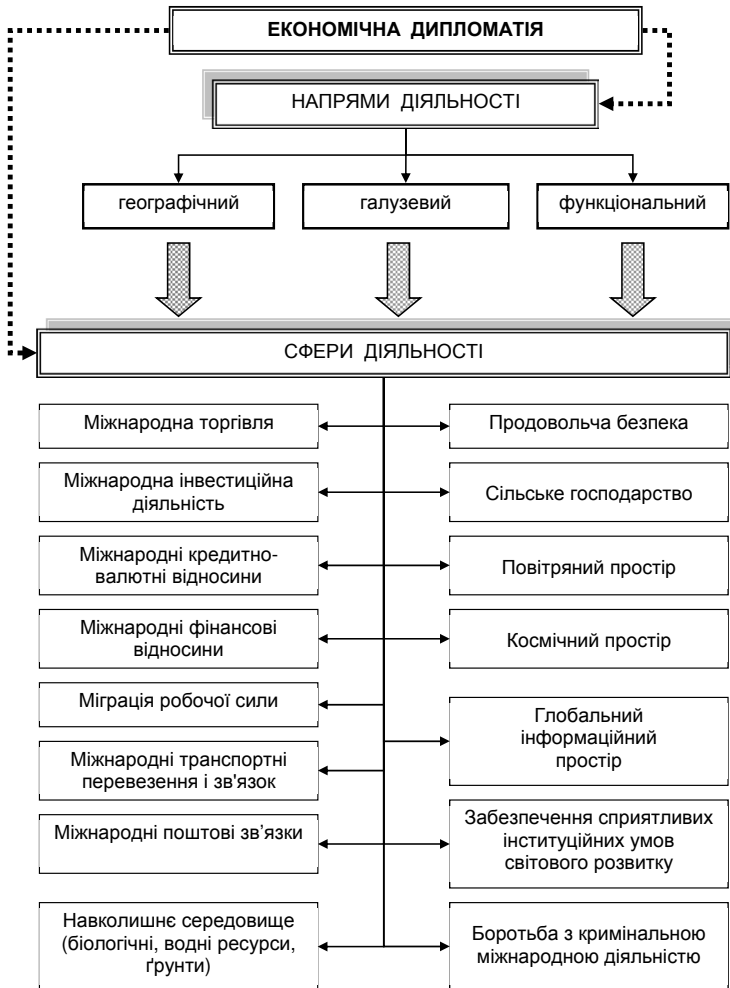
Однією з визначальних умов забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності своєї країни для економічної дипломатії є орієнтація на основні напрями економічних і політичних пріоритетів, обов'язкове узгодження тактичних цілей економічної дипломатії із стратегічними установками зовнішньоекономічної політики держави. Кожен вектор докладає зусиль економічної дипломатії має пов'язуватись із напрямками національних економічних інтересів від макро- до мікрорівня. В Україні на цій основі будується логічна послідовність взаємозв'язку: по-перше, напрямів інтересів держави; по-друге, напрямів і сфер діяльності економічної дипломатії; по-третє, визначення об'єктів економічної дипломатії.

Напрями інтересів держави у зовнішньоекономічній діяльності поділяються на три сегменти: 1) географічний (за частинами світу і країнами); 2) функціональний (за основними видами зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних відносин); 3) галузевий (за галузями економіки). Схематично вони зображені на рис. 12. 2.





Відповідно до орієнтації інтересів у зовнішньоекономічній діяльності держави формуються напрями та сфери функціонування економічної дипломатії (рис. 12.3).



**Рис. 12. 3. Напрями і сфери діяльності економічної дипломатії**

В елементній структурі економічної дипломатії самостійне місце належить об'єктам, які пов'язані з напрямками та сферами її діяльності. Об'єктами економічної дипломатії України є такі:

- національні економічні інтереси;
- економічна безпека країни;
- енергетична безпека;
- продовольча безпека;
- експорт товарів і послуг;
- імпорт товарів і послуг;
- стандартизація;
- залучення іноземних інвестицій в економіку країни;
- рух інвестиційних вкладень за межі України;
- трудова міграція;
- військово-технічне співробітництво;
- зовнішні фінансові запозичення та зовнішня заборгованість;
- міжнародні торговельні спори.

Специфічними сферами діяльності, які також можуть бути об'єктами економічної дипломатії, є такі: гарантування нормального функціонування глобального інформаційного простору; забезпечення сприятливих інституційних умов світового розвитку; здійснення заходів щодо запобігання виникненню та зниження рівня кримінальної міжнародної діяльності.

## **12.2. Правові основи, політичні та економічні цілі і засоби економічної дипломатії**

Економічна дипломатія як особлива і специфічна сфера діяльності у системі сучасних міжнародних відносин, в якій беруть участь держави, регіональні об'єднання, наднаціональні формування, потребує чітких і зрозумілих «правил гри» щодо принципів взаємовідносин, норм

поведінки, регламентів, обмежень, санкцій, ініціативних дій, заохочень, рівня відповідальності, можливостей впливу та ін. Все це ґрунтується на відповідних нормативно-правових стандартах дипломатії загалом і економічної дипломатії зокрема, які закріплені у відповідних міжнародних нормативних актах і документах.

Зазначені документи міжнародного і міждержавного рівня поділяються на документи універсальної дії та галузевого і територіального спрямування. До них належать:

1) нормативні акти Організації Об'єднаних Націй, Генеральної асамблеї ООН та структурних підрозділів (рад та комісій галузевого і територіального спрямування);

2) нормативні акти міжнародних міждержавних організацій;

3) угоди окремих держав з міжнародними організаціями;

4) міждержавні двох-, трьох та багатосторонні угоди;

5) національні державні нормативні акти, які визначають норми та регламент роботи вітчизняних дипломатичних представництв у країнах перебування;

6) національні державні нормативні акти країн перебування, які визначають норми та регламент діяльності іноземних дипломатичних представництв на своїй території.

До першої групи нормативних документів як основи стандартів дипломатії, в тому числі економічної, належить насамперед Статут ООН, зокрема такі його розділи:

– глава VI «Мирне вирішення спорів»;

– глава VIII «Регіональні угоди»;

– глава IX «Міжнародне економічне і соціальне співробітництво»;

– глава X «Економічна і соціальна рада».

У ст. 55 Статуту ООН зазначається, що з метою створення умов стабільності та добробуту, необхідних для мирних і дружніх відносин між націями, заснованих на повазі принципу рівноправності та самовизначення народів, Організація Об'єднаних Націй сприяє: а) підвищенню рівня життя, повній зайнятості населення і умовам економічного та соціального

прогресу і розвитку; б) вирішенню міжнародних проблем у сферах економічній, соціальній, охорони здоров'я і подібних проблем; міжнародному співробітництву у сфері культури і освіти.

Ст. 57 регламентує створення на основі міжурядових угод спеціалізованих установ, які наділяються міжнародною відповідальністю в економічній, соціальній та інших сферах. При цьому відповідальність за виконання функцій ООН щодо врегулювання та вирішення економічних і соціальних питань покладається на Генеральну асамблею ООН і під її керівництвом на Економічну і соціальну раду, наділену відповідними повноваженнями (ст. 60 Статуту ООН). Крім того, Економічна і соціальна рада може створювати комісії у сфері економіки (ст. 68).

Таким чином, висхідні положення формування економічної дипломатії, визнані країнами-членами ООН, закладені в статуті цієї міжнародної організації.

Для повноцінного виконання дипломатичних функцій, розвитку принципів засад міжнародного партнерства (в тому числі у сфері економічної дипломатії) у низці прийнятих міжнародних документах визначені основні правила, обов'язки та відповідальність сторін, а також особливі умови (імунітет, привілеї). Передусім у своїй діяльності дипломатичні структури зобов'язані керуватись (окрім зазначеного вище Статуту ООН) такими міжнародними конвенціями:

1) Віденською конвенцією про дипломатичні зносини (1961 р.);

2) Віденською конвенцією про консульські зносини (1963 р.);

3) Віденською конвенцією про право міжнародних договорів (1969 р.);

4) Віденською конвенцією про спеціальні місії (1969 р.);

5) Віденською конвенцією про представництва держав в їхніх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.).

Віденська конвенція про дипломатичні зносини (прийнята 18 квітня 1961 р., ратифікована Україною в 1964 р.)

надає правові основи для здійснення дипломатичної діяльності повноважними представниками держави. Зокрема, роз'яснюються правовий статус дипломатичного представництва та дипломатичного представника, порядок надання акредитації, особливості дипломатичних імунітетів і винятки з них тощо.

Згідно зі ст. 3 Віденської конвенції про дипломатичні зносини (1961 р.), функції дипломатичного представництва полягають у такому: представлення акредитуючої держави в країні перебування; захист в державі перебування інтересів акредитуючої країни та її громадян у межах, що допускаються міжнародним правом; ведення переговорів з урядом держави перебування; з'ясування всіма законними засобами умов і подій у державі перебування та інформування про них уряду акредитуючої держави; заохочення дружніх відносин між акредитуючою державою та державою перебування і розвитку їхніх взаємовідносин у галузі економіки, культури, науки.

Цією конвенцією визначаються порядок акредитації голови представництва (ст. 4), членів представництва (ст. 5–9), механізм інформування про переміщення осіб, які мають статус дипломата, членів їхніх сімей, а також інших співробітників (ст. 10).

Серед важливих положень конвенції необхідно виокремити: недоторканність приміщення дипломатичної місії, її співробітників, майна та документації (ст. 22–33); привілеї, якими наділяються дипломати та члени їхніх сімей (ст. 34–39).

Віденська конвенція про консульські зносини від 24 квітня 1963 р. (Україною конвенція підписана в 1963 р., а ратифікована – у 1989 р.) прийнята в доповнення до Віденської конвенції про дипломатичні зносини у частині забезпечення ефективного захисту інтересів як держав та їхніх представництв, так і окремих громадян. Цим документом визначено порядок функціонування консульств держав, їхні права, обов'язки та привілеї.

Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23 травня 1969 р. (Україна приєдналась у 1986 р.) визначає

порядок укладення та набуття чинності міжнародних договорів, особливості формулювання застережень, є умови додержання, застосування і тлумачення норм договорів, а також їхнє поширення на треті країни.

Цією конвенцією встановлений порядок визначення надійності, припинення і зупинення дії договорів. Зокрема, у ст. 2 тлумачаться значення термінів, які використовуються в міждержавних угодах. Розділ 1 частини II окреслює порядок укладення договорів, який охоплює повноваження посадових осіб щодо підписання угод (ст. 6–8), механізм прийняття тексту та встановлення його автентичності (ст. 9–10), питання згоди держав на обов'язковість договору (ст. 11–15), питання ратифікації підписаних документів (ст. 16). У розділі 2 частини II описано механізм використання застережень у міждержавних договорах. Порядок набуття чинності договорами та їхнє тимчасове застосування описані в розділі 3 частини II (ст. 24–25). Частина III –присвячена умовам додержання, застосування та тлумачення договорів. Передбачена у конвенції також можливість внесення поправок і змін до договорів (частина IV). У частині – передбачено всі необхідні умови щодо припинення дії угод з подальшим їхнім розірванням.

Віденська конвенція про спеціальні місії прийнята 8 грудня 1969 р. (Україна приєдналась у 1993 р.) також як доповнення до позицій Віденської конвенції про дипломатичні зносини (1961 р.) та Віденської конвенції про консульські зносини (1963 р.). У цій конвенції визначено сутність спеціальної місії, її функції, завдання, скерування, особливості взаємодії з урядом приймаючої держави. Передбачено також положення, що стосуються таких вагомих моментів, як припинення функцій спеціальних місій (ст. 20), імунітети та привілеї (ст. 23–45) і статус персоналу (ст. 36–38).

Важливим інструментом економічної дипломатії є міжнародні організації як інституційна основа сучасного міждержавного співробітництва. Віденська конвенція про представництва держав в їхніх відносинах з міжнародними

організаціями універсального характеру від 14 березня 1975 р. регламентує сучасні стандарти організації системи дипломатичних місій. Зокрема, у ст. 6 визначні основні функції закордонних представництв при міжнародних організаціях: забезпечення представництва держави при міжнародній організації; підтримання зв'язку між державою та організацією; проведення переговорів з організацією та в її межах; з'ясування діяльності, що здійснюється організацією та інформування про неї своєї держави; забезпечення участі держави в повноцінній роботі організації; захист інтересів держави перед організацією; сприяння здійсненню цілей і принципів організації шляхом співробітництва з її членами.

Названим документом визначені також повноваження на укладання угод (ст. 12), склад представництва (ст. 13), чисельність персоналу (ст. 14), місцезнаходження представництва (ст. 18), статус недоторканності працівників і приміщень (ст. 22–31), інші обов'язки, права та привілеї (ст. 32–38), а також умови скерування делегацій у міжнародні організації

Зовнішньополітична та зовнішньоекономічна діяльність України, яка забезпечується засобами дипломатії, в тому числі економічної, регулюється і регламентується основоположними національними нормативно-правовими документами. Так, для вітчизняних установ і організацій, у функціональні обов'язки яких закладено питання економічної дипломатії, серед обов'язкових стандартів є законодавство України. Головними з них є такі:

- Конституція України;
- Закон України «Про правонаступництво України» № 1543-XII від 12 вересня 1991 р.;
- розпорядження Президента України «Про Положення про дипломатичне представництво України за кордоном» № 166/92-р. від 22 жовтня 1992 р.;
- Указ Президента України «Про Консульський Статут України» № 127/94 від 2 квітня 1994 р. (з подальшими змінами і доповненнями);



– Закон України «Про дипломатичну службу» № 2449-VIII від 7.06.2018 р.;

– Закон України «Про міжнародні договори України» № 1906-IV від 29 червня 2004 р.;

– Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року «Про Стратегію національної безпеки України» № 392/2020 від 14.09.2020 р.;

– Указ Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» № 522/2010 від 8 квітня 2010 р.;

– Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 2411-VI від 1 липня 2010 р. (із змінами і доповненнями, внесеними впродовж 2014 – 2018 рр.);

– Постанова Кабінету Міністрів України № 281 «Про затвердження Положення про Міністерство закордонних справ України» від 30.03.2016 р.;

– Постанова Кабінету Міністрів України № 838 «Питання Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства» від 11.09.2019 р.;

Згідно зі ст. 106 Конституції України керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави здійснює президент України, який представляє країну в міжнародних відносинах, веде переговори та укладає міжнародні договори України, приймає рішення про визнання іноземних держав, призначає та звільняє глав дипломатичних представництв України в інших державах і при міжнародних організаціях, приймає вірчі грамоти дипломатичних представників іноземних держав.

Закон України «Про міжнародні договори України» № 1906-IV від 29 червня 2004 р. визначає порядок укладання договорів від імені України та її центральних органів державної влади з урядами інших держав та з міжнародними організаціями. Так, у зазначеному документі класифіковано види міжнародних договорів (ст. 3), викладено зміст механізму внесення пропозицій щодо укладання договорів (ст. 4), визначено повноваження

та вимоги щодо складу делегації, регламентовано порядок ратифікації підписаних документів, описано загальні вимоги щодо виконання укладених договорів та їхнього припинення.

Відповідно до Постанови КМУ № 281 «Про затвердження Положення про Міністерство закордонних справ України» від 30.03.2016 р., центральним органом виконавчої влади України, який забезпечує відповідно до наданих йому повноважень проведення зовнішньої політики держави і координацію діяльності у сфері зовнішніх відносин, є Міністерство закордонних справ України. За чинними нормативно-правовими нормами, підпорядковані МЗС дипломатичні представництва України за кордоном, згідно із вимогами Віденської конвенції про дипломатичні зносини, здійснюють представництво України в державах перебування, підтримують у зазначених державах офіційні міждержавні відносини, захищають інтереси України, права та інтереси її громадян і юридичних осіб за кордоном.

У ході зовнішньоекономічної діяльності представники державної влади та частково органів місцевого самоврядування вирішують завдання оперативного, тактичного та стратегічного масштабу, досягаючи при цьому різних цілей. Значна їхня частина вирішується завдяки використанню інструментарію економічної дипломатії. Остання сприяє досягненню як економічних, так і політичних цілей.

Підґрунтя для політичних цілей економічної дипломатії формується за багатосторонності процесів глобалізації та відповідних для неї економічних наслідків. Поряд з позитивними результатами та економічними перевагами поглиблення міжнародного розподілу праці й оптимізації діяльності економічних структур у масштабах світового господарства виникають нові економічні проблеми глобального характеру. Насамперед зростання обсягів виробництва вимагає додаткової кількості сировини, матеріалів, енергоресурсів. Крім того, розвиток глобалізації є нерівномірним у різних сегментах економіки, наявна різна динаміка матеріального виробництва, сфери обслуговування і фінансової сфери.

Швидкий розвиток фінансової діяльності в глобалізованій світогосподарській системі супроводжується не тільки значними фінансовими оборотами, а й великомасштабними спекулятивними операціями, а також періодичними акціями з «відмивання» коштів. Характерною особливістю цих явищ є те, що старі та нові фінансові проблеми не вирішуються в національних межах, а схильні до поширення в інші країни та виявлення в ролі збудників кризових явищ в економічно успішних державах. Непідкріплені ресурсами операції на фондових ринках, прорахунки у банківському секторі та необґрунтовані перекося в сторону іпотечного і споживчого кредитування, політично зорієнтована валютна та курсова політики загострюють глобальні економічні проблеми сучасності у сфері міжнародної економічної діяльності. Особливу напругу викликає зростання зовнішньої заборгованості та часткова відмова країн від виконання боргових зобов'язань щодо зовнішніх запозичень.

Окрему позицію займають проблеми у сфері зовнішньої торгівлі, до яких належить значна кількість захисних (антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних) заходів з боку багатьох країн. Для зовнішньої торгівлі властивими є певні порушення, що періодично виникають, і зловживання, наприклад, фальсифікація товарів та місць їхнього виробництва і походження (контрафактна продукція), фальсифікація товарних знаків, недотримання міжнародних нормативних вимог щодо захисту інтелектуальної власності («піратська» продукція). Актуальними досі є питання збереження старих і завоювання нових ринків збуту продукції та послуг. Розвинена система міжнародної кооперації не усунула гостроти міжнародної конкуренції, в тому числі як на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, так і держав.

До проблем глобалізованого світу слід зарахувати також періодичне загострення суперечностей між країнами та блоками країн чи регіональних формувань щодо міграції робочої сили, яка в останні роки набуває загрозливого характеру і призводить до загострення економічної та соціальної напруги.

Самостійну групу проблем періодично формують суперечності, які виникають між транснаціональними корпораціями і національними урядами країн, де розміщені структурні підрозділи ТНК, оскільки йдеться про переважну розбіжність у векторах їхніх інтересів і національних інтересів відповідних країн.

Таким чином, глобалізація міжнародної економіки окреслила основні сегменти у визначенні політичних цілей економічної дипломатії: по-перше, це розвиток конкурентної ринкової економіки; по-друге, стан і рівень ефективності внутрішньої економічної політики країн-партнерів; по-третє, збалансування світової економіки.

Підґрунтям для формування пакету політичних цілей вітчизняної економічної дипломатії є Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 2411-VI від 1 липня 2010 р. (із змінами і доповненнями, внесеними впродовж 2014 – 2018 рр.), у ст. 11 якого визначено засади зовнішньої політики. Зокрема, визначено такі засади зовнішньої політики щодо досягнення політичних цілей економічної дипломатії:

- забезпечення національних інтересів і безпеки України шляхом підтримання мирного та взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного товариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права;

- забезпечення дипломатичними й іншими засобами і методами, передбаченими міжнародним правом, захисту суверенітету, територіальної цілісності та непорушності державних кордонів України, її політичних, економічних, енергетичних й інших інтересів;

- використання міжнародного потенціалу для утвердження і розвитку України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави, її сталого економічного розвитку;

- утвердження провідного місця України у системі міжнародних відносин, зміцнення міжнародного авторитету держави;

– підтримка зміцнення ролі міжнародного права у міжнародних відносинах, забезпечення дотримання та виконання чинних, вироблення нових принципів і норм міжнародного права;

– запобігання конфліктам у регіонах, що межують з Україною, та врегулювання наявних конфліктів;

– забезпечення інтеграції України з європейським політичним, економічним, правовим простором з метою набуття членства в Європейському Союзі.

Основними політичними цілями економічної дипломатії України є такі:

1) мінімізація втрат і максимальне отримання вигод та використання переваг від інтеграції з глобалізаційними процесами;

2) активна участь у створенні світовим товариством ефективного і справедливого міжнародного торговельно-економічного режиму;

3) встановлення та підтримання постійних контактів між країнами-партнерами;

4) інформування та роз'яснення офіційної позиції свого уряду в країні перебування;

5) підготовка та проведення переговорів від імені та за дорученням своєї держави з метою гармонізації інтересів сторін і досягнення взаємної згоди;

6) діяльність щодо мінімізації ризиків та загроз, які можуть впливати на характер дво- та багатосторонніх міждержавних відносин.

При розгляді політичних цілей економічної дипломатії слід врахувати наявні та потенційні ризики міждержавного економічного співробітництва. До них належать такі:

– зовнішньополітичні ризики (створення штучної напруженості у відносинах із сусідніми державами; участь у військових операціях, що перетворюють державу на об'єкт уваги міжнародного тероризму);

– внутрішньополітичні ризики (періодичне повторення ситуації політичної кризи; вияви політичної нестабільності й

незбалансованості гілок законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, а з огляду на це невпевненість іноземних партнерів у гарантіях права власності й ефективності використання вкладених коштів; спроби та дії щодо перегляду права власності на приватизовані об'єкти, їхня реприватизація на основі політичних мотивів; високий рівень корумпованості; постійна загроза сплеску політичної активності протестного характеру);

– законодавчі та нормативні ризики (недостатнє забезпечення правової стабільності, зокрема у проведенні законодавчих змін у питаннях платежів до бюджетів всіх рівнів та централізованих фондів спеціального призначення; введення в дію законодавчих актів без належного нормативно-правового супроводу; невідповідність у багатьох випадках між законодавчими актами і підзаконними нормативними документами як позавідомчого, так і відомчого характеру; запровадження в окремих випадках нормативних актів «заднім числом»; неврегульованість законодавства про банкрутство);

– правові ризики (відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників і недобросовісних партнерів, недостатній рівень інвестиційної та правової безпеки й фінансових гарантій для інвесторів; слабка дієздатність судової системи, негативна практика недотримання українськими боржниками своїх зобов'язань; невирішеність проблем, пов'язаних із стандартизацією і сертифікацією продукції й товарів, приведенням її у відповідність до загальноєвропейських вимог; поширення в Україні практики зміни прав власності «рейдерським інструментарієм», де головну роль відіграють ланки судової системи);

– адміністративні ризики (нестабільність економічної політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні).

В Україні досягнення політичних цілей економічної дипломатії здійснюється діяльністю таких органів державної влади: президента України і його адміністрації; Верховної Ради України (представленої Комітетом у закордонних

справах); Кабінету Міністрів України, який представляють Міністерство закордонних справ України та Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України.

За межами країни діяльність щодо захисту та реалізації державних інтересів покладається на її дипломатичні представництва – посольства України.

Основою для визначення економічних цілей економічної дипломатії нашої держави також є Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 2411-VI від 1 липня 2010 р. (із змінами і доповненнями), у ст. 11 якого серед засад зовнішньої політики вказані ті, що безпосередньо визначають економічні цілі економічної дипломатії, зокрема:

- підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди;

- забезпечення з метою повноцінного економічного розвитку, підвищення добробуту народу, інтеграції економіки України зі світовою економічною системою;

- розширення міжнародного співробітництва з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та управлінського досвіду в національну економіку в інтересах її реформування, модернізації та інноваційного розвитку.

На цій підставі до економічних цілей дипломатії, над досягненням яких мають працювати дипломатичні представництва України за кордоном і фахівці в цій сфері, зараховано такі:

- забезпечення ефективного позиціонування держави у системі міжнародних економічних відносин;

- зміцнення позицій вітчизняних підприємств у перспективних галузях світової економіки;

- диверсифікація та поглиблення участі країни у системі міжнародного поділу праці;

- гармонійне застосування механізмів дво- та багатостороннього співробітництва з метою просування товарів, послуг, а також капіталів на світові ринки;

– захист і просування інтересів суб'єктів господарської діяльності своєї держави, а також сприяння стабільному розвитку стратегічних галузей економіки.

Коло зазначених питань визначає економічну сферу діяльності дипломатії. Зростанню ролі економічної дипломатії у сучасній системі міжнародних економічних відносин сприяють такі фактори:

1) процеси інтернаціоналізації та посилення взаємозалежностей у світовій економічній системі, які відбуваються у двох площинах – у глобальній та регіональній інтеграції;

2) стрімке розширення зони ринкового господарства, лібералізація національних економік та їхня взаємодія шляхом торгівлі й міжнародного інвестування; дедалі більша кількість суб'єктів світової економіки (ТНК, банків, інвестиційних груп) істотно впливає на світову політику, міжнародні відносини, а масштабна та зростаюча залежність економік нових незалежних держав від світових ринків, інвестицій, технологій змушує їх коригувати свої позиції щодо політичних і військових проблем міжнародного життя;

3) глобалізація в світовому господарстві набуває нового кількісного та якісного рівня, поєднуючи процес поглиблення інтернаціоналізації виробничих сил та одночасно прагнення ТНК підпорядкувати його своїм цілям для підсилення домінуючих позицій на світових ринках; при цьому зростає роль економічної дипломатії, оскільки вона сприяє розвитку інтернаціоналізації в інтересах усіх країн і водночас запобігає виникненню прагнень монополізувати переваги глобалізації;

4) запровадження прогресивних методів управління, енергозберігаючих та інших нових технологій; іноземні інвестиції забезпечують розвиток співробітництва між державами і міжнародними організаціями, що зменшує тенденції до закритості й автаркії економік країн; зовнішня відкритість стає нормою;

5) просування інновацій в економіку держави і зовнішня відкритість сприяють формуванню її позитивного іміджу



поширенню в країні іноземного туризму, економічному зростанню та залученню нових партнерів.

В умовах глобалізації простежуються важливі тенденції розвитку економічної дипломатії. Передусім слід констатувати, що глобалізаційні процеси не знижують конкуренції в міжнародних економічних відносинах, а відбувається її посилення. Така ситуація об'єктивно вимагає активізації ролі держави у відстоюванні, захисті та просуванні національних інтересів на світових ринках. Світова практика свідчить, що підтримка держави у різних форматах є важливим елементом ефективної діяльності вітчизняного бізнесу на зовнішніх ринках. Йдеться не про усунення ринкових форм і методів діяльності або їхню підміну, а про вчинення дій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у висококонкурентному середовищі. До таких дій держави належать: сприяння технологічному розвитку національних виробників; використання інноваційної моделі та новітніх технологій; просування експорту; створення кращих умов для полегшення доступу на зовнішні ринки; залучення іноземних інвестицій; збільшення інноваційної та технологічної складових при залученні зовнішніх інвестицій; зміщення акцентів на технологічну складову імпорту.

Успішна реалізація зазначених заходів є можливою за умови комплексних дій, тому однією з важливих складових зовнішньоекономічної діяльності є економічна дипломатія.

Одним із пріоритетних завдань економічної дипломатії є просування експорту та залучення прямих іноземних інвестицій. За допомогою дипломатичного інструментарію створюється сприятливе середовище для організації прямих контактів експортерів з їхніми потенційними партнерами, представлення експортного потенціалу, демонстрування конкурентних переваг товарів, послуг і технологій. Особливу роль у цьому разі відіграє експортна стратегія держави, а її реалізація розглядається як один із пріоритетних напрямів у діяльності зовнішньоекономічних представництв.

В провідних країнах світу спостерігається нині посилення інституційної та організаційної бази, а також підвищення статусу економічної дипломатії у системі органів державної влади. Зростає кількість, розширюються функції та покращується якість діяльності торговельно-економічних представництв у сфері підтримки ЗЕД держави, лобіювання інтересів вітчизняних компаній за кордоном, торговельно-політичного сприяння, ефективною мобілізації зовнішніх ресурсів.

При цьому визначення пакета економічних цілей економічної дипломатії необхідно пов'язувати з наявними та потенційними ризиками, які можуть виникати у міждержавному економічному співробітництві України. До них належать такі:

1) бюджетно-фіскальні (наявність диспропорцій у податковій системі України; дія спрощеної системи оподаткування, що дає можливість вивести доходи з-під справляння податків, формуючи неконкурентні умови ведення бізнесу; труднощі з відшкодуванням ПДВ експортерам; недотримання в повному обсязі угод з уникнення подвійного оподаткування українською стороною);

2) адміністративні (нестабільність економічної та податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні; значний адміністративний контроль і бюрократичні перешкоди; бюрократичні перепони у сфері приватизації; наявність в Україні корупції);

3) організаційні (повільність реструктуризації підприємств; нечіткість визначення кола потенційних стратегічних інвесторів, у тому числі закордонних, у процесі приватизації підприємств базових галузей, від яких у подальшому залежить функціонування підприємств іншого галузевого спрямування);

4) фінансово-кредитні (складний фінансовий стан численних підприємств і, як наслідок, їхня низька привабливість для іноземних інвесторів; недостатня прозорість податкової політики, високий рівень оподаткування, який позбавляє державу конкурентних переваг; високі ставки ввізного мита при надходженні іноземних інвестицій в Україну, високі митні ставки на інвестиційний товар (обладнання, техніку тощо); відсутність

системи закладу землі під кредити в процесі інвестування; слабкість банківської системи, відсутність можливості кредитування та гарантування іноземних кредитів на місці);

5) інфраструктурні (значні недоліки у функціонуванні енергетичної інфраструктури; нерозвиненість транспортної та комунікаційної інфраструктур);

6) соціальні (низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливості реалізації на внутрішньому ринку продукції підприємств, у тому числі і з іноземним капіталом);

7) ментально-психологічні (особливості сприйняття населенням обов'язкових нормативних вимог, технічних і технологічних інструкцій, дотримання діючих стандартів, правил безпеки, надійності наданих гарантій, пунктуальності й чіткості у виконанні визначених умов тощо).

Реалізацію економічних цілей, означених в економічній дипломатії в Україні, забезпечує відповідний інституційний механізм, складовими якого є такі:

– нормативно-правові акти, які формують стандарти економічної дипломатії;

– установи державної законодавчої та виконавчої влади і їхні структурні та регіональні підрозділи в Україні (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство закордонних справ України, Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України, галузеві міністерства та відомства, обласні державні адміністрації з відповідними спеціалізованими підрозділами);

– дипломатичні представництва України в інших країнах і міжнародних організаціях;

– недержавні організації та об'єднання, які працюють у сфері зовнішньоекономічного співробітництва і сприяння українському бізнесу за кордоном (Український національний комітет міжнародної торгової палати, торгово-промислові палати, галузеві об'єднання підприємців і підприємств тощо).

### **12.3. Економічна дипломатія у забезпеченні інтеграції України зі світовим господарством.**

Початок XXI ст. продемонстрував нові можливості для інтеграції зі світовим господарством держав та їхніх економічних систем. Питання в кожному разі визначається тільки ефективністю здійснення цього процесу і його вартістю для країни та її населення, оскільки досягнення такої мети пов'язане зі змінами у структурі національної економіки і потребою її реформування відповідно до окреслених завдань. Необхідним є коригування зовнішньоекономічних зусиль передусім у торговельному, інвестиційному та фінансовому співробітництві з партнерами з одночасною і обов'язковою трансформацією внутрішнього соціально-економічного середовища країни загалом.

Це безпосередньо стосується і України та перспектив реалізації її зовнішньоекономічного курсу. Пріоритетними є заходи, що забезпечуватимуть поглиблення співпраці з Європейським Союзом із перспективою подальшої євроінтеграції. Досягнення означених цілей залежить насамперед від рівня розвитку вітчизняної економіки та її модернізації відповідно до світових стандартів, а подальша інтеграція зі світовим господарством є можливою на засадах розвитку міжнародного економічного партнерства як з іншими країнами, так і з регіонами світу.

При цьому важливо за здійснення практичних заходів для досягнення визначених цілей керуватись насамперед національними інтересами України, оптимально вбудовуючи їх у коло інтересів інших країн чи їхніх об'єднань. Успішна реалізація завдань щодо забезпечення національних інтересів України при її інтеграції зі світовим господарством може розглядатись як багатогранна діяльність, що залежить від позитивного і в певних випадках, негативного впливу численних факторів, а також виникнення проблемних ситуацій, які потребують оптимального вирішення.

Оскільки йдеться про інтеграцію країни зі світовим господарством, то важливим моментом є визначення структури, яким відводиться головна організуюча і координуюча роль у функціонуванні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Лише на цій основі надалі можна формувати систему діяльності у зазначеній сфері щодо інтеграції України зі світовим господарством із визначенням всіх складових процесу, в тому числі форм, методів і механізмів.

Необхідно звернути увагу на те, що в багатьох випадках при підготовці та здійсненні заходів щодо інтеграції з міжнародними регіональними чи світовими структурами претендентам доводиться виконувати вимоги як міжнародних інституцій (МВФ, Світового банку, ОЕСР, Єврокомісії тощо), так і країн, які займають основні позиції у відповідних інтеграційних об'єднаннях, щодо забезпечення максимальної дерегуляції економіки та мінімізації впливу держави. Такі вимоги мотивуються необхідністю винятково ринкового регулювання економічних процесів, у тому числі зовнішньоекономічних, з усуненням державного впливу, який порушує рівність конкурентних умов для учасників міжнародних ринків. Насправді проглядаються елементи подвійних стандартів, як наприклад, при виникненні торговельних суперечностей і відкритті антидемпінгових розслідувань проти країн-конкурентів. Крім того, висунення різного роду вимог щодо повної дерегуляції економіки і повного покладання на ринкове регулювання може бути скритою формою усунення конкурента з відповідної ніші на ринку.

Оскільки подібні дії можуть бути і будуть властиві Україні в її інтеграційних процесах, то, керуючись передусім відстоюванням національних економічних інтересів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, слід звернути увагу на те, що навіть в умовах високорозвиненого ринку в ефективному функціонуванні економічного механізму країни чи їхніх об'єднань центральну роль відіграє держава або наддержавні структури, які перебрали на себе її функції, наприклад, Єврокомісія та Європарламент у ЄС. Особливо це

простежується у просуванні зовнішньоекономічних інтересів на міжнародних ринках та у захисті внутрішнього ринку і національних виробників.

Так, для країн ЄС на державному рівні пріоритетом із найвищим рангом є забезпечення їхніх національних інтересів. У країні з найпотужнішою економікою Євросоюзу – Німеччині – держава максимально впливає на надання допомоги підприємцям на зовнішніх ринках і формування ефективних рамкових умов для їхньої діяльності. У Франції забезпечується максимальна державна підтримка захисту існуючих робочих місць і створення нових за здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності.

Серед інших країн світу можна виокремити Великобританію, яка в цих питаннях традиційно і жорстко дотримується позиції щодо неможливості в умовах глобалізованого світу та високої конкуренції успішно працювати національним економічним структурам без активної державної підтримки. Дієва й ефективна система державного регулювання економіки і регламентування основних складових зовнішньоекономічної діяльності (незважаючи на ринковий статус країни) створена і багато років функціонує в Японії. Потужним є вплив держави на зовнішньоекономічні відносини в одній із найбільших економік – китайській і в другій за населенням серед країн світу – Індії. Однак вершиною впливу держави на просування національних інтересів на міжнародних ринках є США.

Незамінна роль держави у подоланні кризових явищ: який би високий не був рівень розвитку ринкової економіки, розробка антикризових заходів, організація і забезпечення їхньої реалізації повністю покладаються на державні структури. Незалежно від глибини інтеграції зі світовим господарством країни з повним набором владних повноважень, а не ринкові структури, мають самостійно виходити з фінансово-економічної кризи. Прикладів у світовій практиці більш ніж достатньо: кризові явища зусиллями держави в свій час були подолані в Японії, Німеччині та в інших країнах Євросоюзу.

Послаблення позицій держави, її важелів впливу призводить до дестабілізації в механізмі ринкових відносин і розбалансування у системі формування й ефективного використання ресурсів (фінансових, матеріальних і трудових).

В умовах інтеграції України зі світовим господарством роль держави полягає у: по-перше, формуванні оптимальних рамкових умов для розвитку підприємницької діяльності й економіки; по-друге, сприянні й підтримці просування вітчизняного бізнесу на зовнішніх ринках із застосуванням інструментарію економічної дипломатії; по-третє, захисті прав і відстоюванні інтересів вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у випадках дискримінації та виникненні спорів і конфліктних ситуацій у взаємовідносинах із партнерами.

Здійснюючи комплекс заходів щодо інтегрування із системою світового господарства у сучасних реаліях, необхідно є систематизація його базових умов для України, до яких належать такі: 1) необхідність диверсифікації української економіки; 2) забезпечення достатнього внутрішнього виробництва з урахуванням експортних потреб; 3) забезпечення відповідності продукції міжнародним (ЄС і світовим) технічним регламентам і стандартам шляхом використання міжнародних стандартів як основи для національних; 4) дотримання санітарних і фітосанітарних норм та належного рівня безпеки харчових продуктів; 5) готовність українських фірм до довгострокових контактів і відхід від принципу ситуативного співробітництва (забезпечення стабільності й надійності партнерства); 6) швидкість адаптації українського бізнесу до умов Євросоюзу та міжнародних торговельно-економічних умов; 7) ступінь готовності економіки країни для входження в технологічні ланцюги в кооперації з більш сильними виробниками (готовність до участі в міжнародній кооперації); 8) диверсифікація експорту; 9) наявність необхідних ефективних інструментів сприяння і захисту українських експортерів.

На рис. 12.4 відображено основні складові інтеграції України із системою світового господарства з визначенням місця і напрямів діяльності економічної дипломатії.

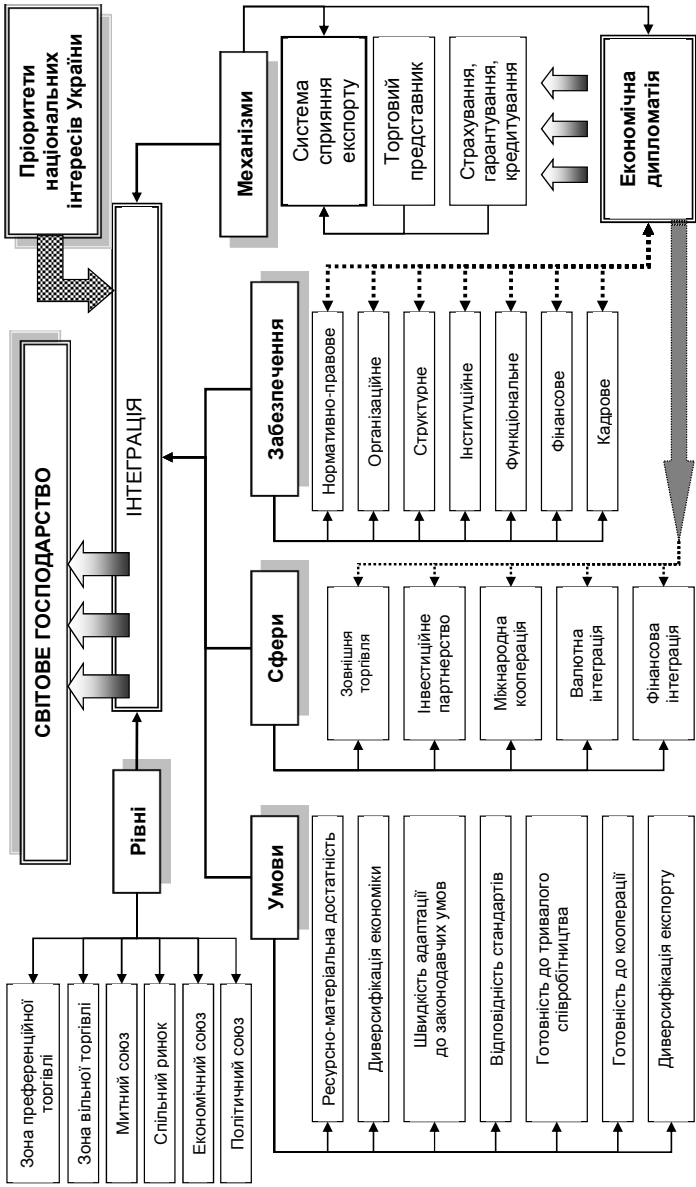


Рис. 12.4. Економічна дипломатія в інтеграції України зі світовим господарством



Слід зауважити, що в процесах реалізації інтеграційних заходів їхня ефективність значною мірою забезпечується усуненням дискримінаційних бар'єрів між учасниками інтеграційних формувань щодо руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили, а також за уніфікації системи стандартів у сфері виробництва та підприємництва.

Темпи і глибина інтеграції України зі світовим господарством перебувають у прямій залежності від ефективності її зовнішньоекономічної діяльності, яку мають забезпечити нормативно-правові, організаційні, управлінські та фінансово-економічні механізми. Виявами успішності інтеграційних процесів є рівень розвитку та участі України у міжнародній кооперації, рівень і динаміка залучення іноземних інвестицій та іноземних кредитів для розвитку вітчизняної економіки, розвиток форм міжнародного бізнесу.

Важливою передумовою інтеграції є ресурсно-матеріальна достатність внутрішнього виробництва країни з обсягами, які формують матеріальну основу експорту. Високий рівень експортоорієнтованості ВВП країни в умовах гострої конкуренції на світових ринках і за бажання національних експортерів освоїти їх нові ніші та сегменти об'єктивно вимагає диверсифікації, по-перше, української економіки, по-друге, експорту. Звідси впливає зовнішньоекономічна складова диверсифікації економіки як стратегії держави, спрямованої на досягнення високого рівня її ефективності для забезпечення національних економічних інтересів. При цьому актуальними проблемами для повноцінної реалізації вітчизняного експортного потенціалу є такі:

- низька товарна та географічна структура українського експорту;
- невідгідні умови кредитування експорту та високі ризики ресурсних втрат під час здійснення експортних операцій;
- низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- недостатній рівень інвестування в модернізацію та створення експортоорієнтованих виробництв;

- недостатній розвиток та впровадження систем сертифікації, управління і контролю якості;
- відсутність дієвої системи державної підтримки експортерів.

Одним із етапів входження України у світове господарство є реалізація її євроінтеграційних заходів, передбачених насамперед Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Важливим для врахування в Україні моментом з досвіду країн-членів ЄС є необхідність посилення ролі та значення економічної дипломатії з її інституціями й інструментарієм при жорсткій системі внутрішнього регламентування та регулювання економічних процесів у зовнішній торгівлі й інвестиційній діяльності. За високого ступеня інтегрованості членів Євросоюзу в його провідних країнах пріоритет економічної дипломатії забезпечується нормативно, організаційно та інституційно.

Зі схеми (див. рис. 12.4) простежуємо, що в інтеграційних процесах на економічну дипломатію покладається повноцінне навантаження щодо їхнього забезпечення всіх його складових, опрацювання освоєння сфер можливої інтеграції, а також щодо функціонування механізму сприяння національному експорту. Однак практика застосування економічної дипломатії в Україні у відповідних сферах діяльності не містить всіх ознак необхідного елемента системи вітчизняної економіки. Подальше ігнорування економічної дипломатії значною мірою може позбавити Україну перспектив у міжнародній економіці, усунувши її від участі в світових процесах, що неприпустимо в геоекономічному сегменті національних інтересів держави.

Необхідними умовами вирішення цієї проблеми є такі: по-перше, визнання місця і ролі економічної дипломатії у сучасних міжнародних економічних відносинах на рівні вітчизняної науки й актуалізація її досліджень фахівцями профільних галузей знань; по-друге, потреба в усвідомленні важливості сучасної економічної дипломатії на рівні компетентних органів державної влади, які наділені достатніми повноваженнями

для впливу на подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності як країни загалом, так і окремих її суб'єктів; по-третє, поширення та популяризація розглянутої діяльності в середовищі українського бізнесу з метою забезпечення адекватного сприйняття сутності та можливостей дипломатичної підтримки суб'єктів господарювання, а також налагодження дієвого взаємозв'язку між підприємництвом і уповноваженими владними структурами держави.

Реалізація трьох зазначених положень є вагомою підставою для формування передумов, необхідних для подальшого розвитку механізмів економічної дипломатії України на еволюційних засадах із своєчасним залученням передового світового досвіду.

Здійснюючи інтеграцію зі світовим господарством, з метою комплексного захисту та відстоювання національних інтересів суб'єктам економічної дипломатії України важливо розвивати співпрацю як з окремими державами, так і з міжнародними організаціями. Однак активність вітчизняних структур не має обмежуватись лише Євросоюзом, оскільки потенціал нашої держави дозволяє просувати стратегічні інтереси у різних регіонах світу. Так, значні перспективи поглиблення співпраці в Україні є у відносинах з такими регіонами світу: Близький Схід, Центральна, Південна та Південно-Східна Азія, Північна та Південна Африка, Латинська Америка. Наявний дефіцит дипломатичного супроводу співробітництва із США, Канадою, Мексикою. На білатеральному рівні є доцільність у посиленні підтримки торговельно-економічних відносин інструментами та механізмами економічної дипломатії з такими країнами, як Німеччина, Китай, Білорусь, Польща, Туреччина, Індія, Іспанія, Італія, зважаючи на значення цих держав для України з позицій досягнутих торговельно-економічних, інвестиційних та коопераційних зв'язків.

Для держави та суб'єктів її економіки безумовно важливим є закріплення і розширення контактів у країнах, з якими існують налагоджені зв'язки, але не менше значення має завдання щодо виходу на нові ринки або поглиблення співпраці

там, де її рівень є недостатнім. Для України це такі країни, як Румунія та Угорщина (перевага – географічна близькість), або країни Закавказзя та Середньої Азії (практична відсутність мовного бар'єру та відносна легкість просування товарів і послуг вітчизняного походження). Функціонування українських торговельно-економічних представництв у цьому географічному сегменті може посилити присутність України на зазначених ринках, причому на початковій стадії достатнім є використання однієї торговельно-економічної місії або її аналога на декілька сусідніх держав. З такої вихідної позиції можливо визначити пріоритети подальшої діяльності в обраних регіонах та обґрунтувати подальші дії економічної дипломатії України в цьому напрямі у відповідних ринкових сегментах.

Система пріоритетів розвитку економічної дипломатії України розглядається також з позиції галузевих інтересів. Такий підхід при визначенні перспективних напрямів діяльності дозволяє виокремити для подальшого вирішення істотні проблемні питання.

По-перше, просування на світових ринках товарів, що займають перші місця в структурі вітчизняного експорту (мається на увазі продукція сільського господарства та чорної металургії), постійно зазнає істотного впливу кон'юнктурних коливань, дії біржових механізмів ціноутворення з використанням спекулятивних інструментів і тиску протекціоністських заходів з боку інших потужних ринкових гравців. Саме щодо цієї групи товарів актуальними є проблеми своєчасного виявлення загроз щодо відкриття антидемпінгових розслідувань (з метою їхнього недопущення) проти України, а також необхідності постійного моніторингу для встановлення фактів демпінгу з боку зарубіжних партнерів на вітчизняних ринках.

По-друге, високотехнологічні товари, які Україна може пропонувати зовнішньому ринку (передусім чергу продукція авіа- та ракетобудування), належать до специфічного експорту, практично неможливого без необхідної державної

підтримки. Щодо однієї з груп високотехнологічних товарів, за якими наша країна має певні конкурентні переваги та достатньо високі позиції на міжнародному ринку (мається на увазі ринок озброєнь та супутніх товарів і послуг), загальноприйнятою є практика участі держави у просуванні продукції, зокрема у процесах укладання і виконання відповідних контрактів.

По-третє, диверсифікація експортної структури товарів і послуг, які Україна пропонує на відповідних світових ринках, вимагає модернізації вітчизняної економіки та її диверсифікації на основі необхідних інноваційних змін у структурі внутрішнього виробництва із залученням передових світових технологій і впровадженням власних розробок.

По-четверте, у діяльності українського бізнесу на зовнішніх ринках послуг також виникають проблемні питання, які суб'єкти господарювання вирішити самостійно або не можуть, або, якщо і спроможні, то зі значними затратами фінансових ресурсів і часу, що значно знижує їхню конкурентоспроможність відносно представників інших держав.

По-п'яте, значного посилення вимагає підтримка засобами економічної дипломатії таких критично важливих для держави напрямів, як енергозабезпеченість та енергоефективність. Ідеться в цьому разі про всі основні складові зазначеної діяльності (видобування енергоресурсів, їхній експорт та імпорт, реалізація транзитного потенціалу, залучення новітніх енергозберігаючих й енергоефективних технологій).

По-шосте, незадовільним є нині стан використання потенціалу дипломатичної підтримки фінансового напрямку зовнішньоекономічної діяльності України. Стосується це однаковою мірою як залучення прямих іноземних інвестицій, впливу на їхню динаміку і структуру, так і діяльності зі зовнішніми запозиченнями.

Слід зазначити, що названий перелік проблемних питань у просуванні національних інтересів України на зовнішніх ринках не вважаємо вичерпним і за необхідності його можна доповнити.

Успішна реалізація євроінтеграційних прагнень України може бути здійснена на підставі, по-перше, забезпечення необхідного розвитку власних продуктивних сил і досягнення необхідного рівня економіки та соціально-економічних стандартів, по-друге, уніфікації нормативно-правових засад і стандартів регулювання економіки та їхньої імплементації з чинними в ЄС правовими нормами та діючим правопорядком, по-третє, активної ролі економічної дипломатії у вирішенні проблем і подоланні існуючих на шляху інтеграції бар'єрів на засадах відстоювання та просування національних економічних інтересів країни. Відповідно в стратегії застосування економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності України європейський напрям слід розглядати як пріоритетний.

При цьому необхідно всебічно враховувати особливості, характерні риси, застосовані інструменти, форми і методи, інституційне забезпечення, сильні та слабкі сторони, напрями і перспективи розвитку економічної дипломатії не тільки окремих країн-членів ЄС, які є торговельно-економічними партнерами України, а й Європейського Союзу загалом як, з одного боку, міжнародної організації наднаціонального типу і, з іншого єдиного регіонального об'єднання в світі з найвищим рівнем економічної інтеграції – економічним і валютним союзом.

Оскільки реалізація євроінтеграційних прагнень України є одним із пріоритетів сучасної зовнішньої політики, то для забезпечення необхідної уніфікації основних національних нормативних стандартів з європейськими підвищеної уваги вимагає максимальне врахування характерних рис і особливостей рамкових умов ЄС у системі економічних взаємовідносин та відстоювання економічних інтересів. Економічна дипломатія Європейського Союзу є самостійною категорією, інструментом внутрішньої та зовнішньої економічної політики ЄС, яка охоплює діяльність його керівних органів у напрямі реалізації визначених завдань і досягнення стратегічних цілей. Керівними органами

є Європейський парламент, Європейська рада, Рада ЄС, Європейська комісія, Суд ЄС, Європейський центральний банк, Рахункова палата. Крім центральних органів ЄС, до суб'єктів економічної дипломатії Євросоюзу належать також Європейський інвестиційний банк (European Investment Bank – EIB) і Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD).

Економічній дипломатії Євросоюзу як міжнародній організації наднаціонального типу та єдиному регіональному об'єднанню в світі з найвищим рівнем економічної інтеграції властиві такі функції:

- організаційно-координаційна (координація економічної, енергетичної, промислової, сільськогосподарської, торговельної, митної, грошової, кредитної та фінансової політики);

- регулююча (забезпечення недискримінаційних умов міжнародного торговельно-економічного співробітництва, вироблення правил конкуренції, регулювання діяльності монополій);

- превентивно-захисна (захист економічних інтересів Євросоюзу, забезпечення захисту внутрішнього ринку і споживачів, застосування інструментів торговельного захисту, врегулювання торговельних суперечностей і суперечок);

- промоційно-стимулююча (надання підтримки та посилення збуту товарів і послуг у треті країни, сприяння експортній експансії ЄС на міжнародних ринках, стимулювання ефективного вкладення інвестицій);

- контрольно-наглядова (нагляд і контроль за дотриманням країнами-членами вимог ЄС у сфері економічної, торговельної, митної, грошової, кредитної та фінансової політики).

Відповідно характерними рисами й особливостями економічної дипломатії ЄС є, по-перше, наднаціональний характер і, по-друге, імперативність у взаємодії суб'єктів економічної дипломатії Євросоюзу з їхніми структурами у країнах-членах.

Наднаціональний характер виявляється в тому, що головним призначенням економічної дипломатії ЄС є захист,

відстоювання і просування інтересів не окремої країни-члена, а регіонального об'єднання наднаціонального характеру з найвищим ступенем інтеграції загалом. У цьому разі повною мірою реалізуються такі її функції, як превентивно-захисна і промоційно-стимулююча. Імперативність економічної дипломатії ЄС забезпечується реалізацією організаційно-координаційної, регулюючої та контрольної-наглядової функцій у вертикальній взаємодії її суб'єктів із відповідними структурами країн-членів. Крім того, вона може виявлятися за необхідності подолання суперечностей, що виникають, та усунення конфронтації інтересів між окремими країнами-членами й Євросоюзом.

Практична реалізація застосування інструментарію економічної дипломатії ЄС спрямована на просування своїх інтересів за межами цього регіонального об'єднання. З метою конкретизації діяльності відповідних інституцій і суб'єктів зазначені інтереси класифікуються за об'єднуючими ознаками: 1) функціональні; 2) регіональні та геоекономічні.

До функціональних інтересів ЄС належать такі: вироблення засад спільної економічної та торговельної політик, розробка та забезпечення дотримання правил добросовісної конкуренції, забезпечення енергетичної та продовольчої безпеки, захист внутрішнього ринку і споживачів, ефективний експорт й оптимальний імпорт, залучення іноземних інвестицій та інвестування за межами ЄС, врегулювання руху трудових ресурсів і збалансування рівня зайнятості. Регіональні та геоекономічні інтереси, які просуваються і розвиваються засобами економічної дипломатії ЄС, визначають необхідність розвитку активності в таких напрямках: діяльність міжнародних організацій глобального та регіонального рівнів, функціонування регіональних торговельно-економічних об'єднань і союзів, у налагодження партнерства з окремими країнами на засадах асоційованого членства та зон вільної торгівлі.



## Контрольні питання

1. Охарактеризуйте діючі міжнародні конвенції, якими встановлено основні стандарти економічної дипломатії.

2. Проаналізуйте зміст Віденської конвенції про дипломатичні зносини (1961 р.).

3. Яке значення Віденської конвенції про консульські зносини (1963 р.)?

4. Поясніть значення Віденської конвенції про право міжнародних договорів (1969 р.).

5. Охарактеризуйте зміст та основні положення Віденської конвенції про спеціальні місії (1969 р.).

6. Сформулюйте зміст основних положень Віденської конвенції про представництва держав в їхніх відносинах із міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.).

7. Які сегменти міжнародної економіки формують основу політичних цілей економічної дипломатії?

8. Які засади зовнішньої політики України є основою для економічних цілей економічної дипломатії?

9. Назвіть основні економічні цілі економічної дипломатії України.

10. Які фактори сприяють зростанню ролі економічної дипломатії?

11. Назвіть складові економічної дипломатії.

12. Перерахуйте функції економічної дипломатії залежно від трактування її призначення.

13. Назвіть методи, які забезпечують функціонування економічної дипломатії.

14. Дайте визначення сутності економічної дипломатії та її критеріальні ознаки.

15. Назвіть моделі економічної дипломатії, що використовують країни світу.

## Література

1. Про правонаступництво України: Закон України №1543-XII від 12.09.1991 р.;
2. Про міжнародні договори України: Закон України № 1906-IV від 29.06.2004 р.;
3. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України № 2411-VI від 1.07.2010 (із змінами і доповненнями).
4. Про дипломатичну службу: Закон України № 2449-VIII від 7.06.2018 р.;
5. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном: Указ Президента України № 522/2010 від 8.04.2010 р.;
6. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України: Указ Президента України від 14 вересня 2020 року «Про Стратегію національної безпеки України» № 392/2020 від 14.09.2020 р.;
7. Про Положення про дипломатичне представництво України за кордоном: розпорядження Президента України № 166/92-рп від 22.10. 1992 р.;
8. Про затвердження Положення про Міністерство закордонних справ України: Постанова Кабінету Міністрів України № 281 від 30.03.2016 р.;
9. Питання Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства: Постанова Кабінету Міністрів України № 838 від 11.09.2019 р.
10. Фліссак К. А. Економічна дипломатія. Тернопіль : Новий колір, 2013.
11. Фліссак К. А. Економічна дипломатія у системі забезпечення національних інтересів України. Тернопіль : Новий колір, 2016.

12. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи. Київ : НІСД, 2019.

13. Yankiv M., Flissak K., Kozłowski A. R. Dyplomacja w zagranicznej współpracy gospodarczej. Warszawa : CeDeWu, 2020.

## РОЗДІЛ 13

# SOFT SKILLS В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*«Деякі люди можуть чудово робити одну річ, як Мікеланджело. Інші створюють речі, такі як напівпровідники, або будують 747 літаків – цей тип роботи вимагає леґіони людей. Для того, щоб справи йшли як треба, ви повинні знайти неординарних людей...»*

**Стів Джобс**

13.1. Сутнісні характеристики та зміст поняття Soft Skills (м'яких навичок) в умовах інклюзивного розвитку світового господарства

13.2. Міжкультурна комунікація в системі міжнародних економічних відносин

### **13.1 Сутнісні характеристики та зміст поняття «Soft Skills» (м'які навички) в умовах інклюзивного розвитку світового господарства**

Глобальні зміни в умовах інклюзивного розвитку світового господарства, зокрема й у сфері зайнятості, які знаходять свої відображення в аналітичних висновках провідних HR-агенцій усього світу, свідчать про ймовірне зникнення близько 66% традиційних професій упродовж найближчих років. Велику кількість людей, які сьогодні працюють, замінять технології та

машини, які упродовж останнього часу набувають стрімкого розповсюдження. Це означає, що для успішної діяльності лише вузькопрофесійних характеристик твердих (жорстких) навичок (*hard skills*) стає недостатньо. Сучасна економіка акцентує абсолютно нові вимоги власне не на виконанні поставлених цілей, а на тому, як виконуються завдання, як вирішуються проблеми, як швидко орієнтується й адаптується людина до мінливих умов сьогодення. Вона повинна володіти цілим спектром особистих, психофізіологічних, морально-естетичних, емоційних, вольових якостей, тобто м'яких навичок (*soft skills*), універсальних компетентностей, необхідних для успішного розвитку власного потенціалу, усвідомлювати розуміння вектора спрямування власної пізнавальної діяльності, ефективно співпраці та комунікації, формувати критичне, системне творче мислення, міждисциплінарність і вміння прогнозувати наслідки своїх дій. Людина повинна бути універсально компетентною для досягнення успіху.

Питанню проблематики професійної компетентності присвячено чимало праць провідних зарубіжних та вітчизняних науковців. У сучасних турбулентних умовах світового господарства очікуються фундаментальні зміни у контексті і розвитку навичок та компетентностей людини. На даний час існує суперечність між теоретичним обґрунтуванням професійної компетентності й реальними запитами сьогодення, що ставить універсальні компетентності – м'які навички (*софт скілз*) на перше місце. Тому усвідомлення абсолютно нових вимог до людини породжує формування передусім м'яких навичок і переосмислення вузькоспеціальних професійних навичок на користь міжпрофесійних, що дають змогу швидко адаптуватись до нових умов, змінювати сферу зайнятості та вирішувати нестандартні питання<sup>1</sup>.

Доволі актуальним на сьогоднішній день є визначення компетентності І. Петрової. «Компетентність – це інтегрована поведінкова модель, що охоплює знання, навички, ставлення,

<sup>1</sup>Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Київ: Знання, 2006. 559 с.

особистісні риси та мотивація, необхідні для найкращого виконання певних трудових завдань, функцій, обов'язків»<sup>2</sup>.

Це визначення враховує такі складові, як: міжособистісне спілкування, робота в команді, зацікавленість у праці й самовдосконаленні, лояльність, емоційна привабливість тощо, але саме вони в сучасних умовах і новій парадигмі світового господарства впливають на покращення результатів діяльності. Однак автор не виділяє їх як окремі універсальні компетентності. Загальну компетентність працівників поділяють на певні складові, визначаючи таким чином модель компетентності:

- професійна компетентність (теоретичні знання, практичне застосування), соціальна компетентність (здатність до ефективної взаємодії та конструктивного спілкування);

- методична компетентність (здатність самостійно вирішувати проблеми, здатність організувати свою роботу);

- особистісна компетентність (реальна самооцінка; відповідальність; культура праці; здатність до соціальної й професійної адаптації; саморозвиток, самонавчання)<sup>3</sup>.

Проте в загальну модель не внесено універсальні компетентності, тобто м'які навички, якими повинна володіти сучасна людина, а саме: психофізіологічні особливості індивіда, інтелектуальні, особистісні, емоційно-вольові, організаційні, громадські, життєві якості, успішне поєднання яких забезпечує високу ефективність діяльності та швидку адаптивність до зміни середовища<sup>4</sup>.

Універсальні компетентності людини – це складне особистісне утворення, яке має інтегративну природу, оскільки воно охоплює багато складових. Крім спеціальних професійних знань й умінь твердих навичок (*hard skills*), вони охоплюють м'які навички (*soft skills*), а саме: аналітичні,

<sup>2</sup>Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами. Україна: аспекти праці. 2008. № 8. С. 23–28.

<sup>3</sup>Семів Л. К. Управління персоналом в умовах економіки знань : моногр. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. К. Семів. Київ : УБС НБУ, 2011. 406 с.

<sup>4</sup>Баяцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. Москва : ГИППО, 2008. 352 с.

комунікативні, прогностичні та інші розумові процеси, які потребують значного інтелектуального розвитку, дають змогу найбільш ефективно здійснювати діяльність і забезпечують процес професійного розвитку й саморозвитку особистості.

М'які навички (soft skills) – це збірний термін, який посилається на безліч варіантів поведінки, що допомагають людям у роботі, зокрема командній, а також успішно соціалізуватися. Це певний комплекс неспеціалізованих, надпрофесійних навичок, які відповідають за успішну участь у робочому процесі, високу продуктивність праці та, на відміну від спеціалізованих навичок, не пов'язані з конкретною сферою. Soft Skills допомагають бути успішною незалежно від специфіки діяльності й напрямку, в якому працює людина. Часто їх зараховують до числа соціальних навичок: вміння переконувати, знаходити підхід до людей, лідирувати, міжособистісне спілкування, ведення переговорних процесів, робота в команді, особистісний розвиток, управління часом, ерудованість, креативність та ін. М'які навички важливі як у роботі, так і в житті. Саме вони відіграють першочергову роль у досягненні цілей. Тому успішне володіння м'якими навичками є козирем сучасної людини в реалізації можливості бути конкурентоспроможною на ринку праці та запорукою успіху її діяльності.

Отже, в чому полягає різниця між твердими (жорсткими) навичками (Hard Skills) і м'якими (гнучкими) навичками (Soft Skills)? Soft Skills – це добрі манери та риси особистості, навички ефективного міжособистісного спілкування, необхідні для взаємодії з іншими людьми і побудови з цими людьми добрих відносин. Soft Skills застосовуються в будь-якій індустрії, будь-якій професії, будь-якому виді діяльності та будь-якій взаємодії між людьми. Hard Skills охоплюють технічні навички і вміння виконувати певні функціональні завдання. Тверді (жорсткі) навички Hard Skills – це вузькопрофесійні, технічні навички, пов'язані з діяльністю у сфері формалізованих технологій: діловодство, логістика, керування автомобілем, програмування,

метод сліпого друку тощо. Отже, це прямі професійні навички. Навички з категорії «Hard Skills» прості для спостереження в повсякденному житті. Наприклад, пілот літака, не замислюючись, розповість послідовність дій зльоту та посадки. Його інструкції будуть схематичні, конкретні й послідовні. За наявності практичних занять людина, яка навчається навика категорії «Hard Skills», здатна довести набуте вміння до автоматизму і надалі застосовувати його в повсякденній практиці, дотримуючись чітко встановленої послідовності дій або «за шаблоном», «за вимогою посадової інструкції». Можна безпосередньо навчатись у майстра, керівника, спостерігаючи за цим, або ж пройти професійне навчання (вузько-спеціалізовані курси, професійна освіта). Загалом, професійні курси, спрямовані на вироблення і «жорстких», і «м'яких» навичок, передбачають обов'язкове закріплення моделі поведінки в умовах щоденного застосування. *Наприклад, у Китаї не прийнято казати «ні». Китайців з дитинства навчають різних методів тактично «відмовляти». Тому коли відмовляє китаєць, людина завжди залишається задоволеною, наче їй насправді сказали «так»<sup>5</sup>.*

Однак програми з формування м'яких навичок (Soft Skills) в обов'язковому порядку будуються за принципом послідовного відпрацювання навичок за допомогою вправ та практичних симуляцій, які змушують приймати самостійні рішення. Тільки в цьому разі вони дають стабільний результат. Інакше ж найменше відхилення від схеми чи будь-яке не розглянуте в запропонованій (готовій) моделі питання миттєво спричиняє серед тих, хто навчається, непорозуміння<sup>6</sup>.

Ступінь за освоєння навичок з категорії «Soft Skills» складно відстежити, перевірити і наочно продемонструвати. Результативне за освоєння навичок з цієї категорії завжди спрямоване на вироблення здатності бачити та розрізняти множинність варіантів ситуації. Слід також зазначити, що

<sup>5</sup>Жмай О. В. Формування емоційного інтелекту як необхідна складова процесу розвитку soft skills Ринков. економіка: суч. теорія і практика управ. 2018. Т. 17, № 2 (39). URK : <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/144919>.

<sup>6</sup>Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами. Україна: аспекти праці. 2008. № 8. С. 23–28.



донедавна головним критерієм, на який компанія звертала увагу під час пошуку працівника, була наявність диплому з вузькопрофесійною компетентністю. Програміст мав створювати програми, журналіст – готувати репортажі, а бухгалтер – вести облік. Усе інше вважалося позитивним, але необов'язковим. Сьогодні в умовах інклюзивного розвитку світового господарства картина кардинально змінилася. Роботодавцям потрібні різнопланові універсальні фахівці. Тому наявність суто професійної компетентності є уже далеко недостатньою. Сучасні компанії розраховують на те, що кандидат матиме десятки різноманітних м'яких навичок. Зокрема, це: здатність до креативного мислення й управління часом, притаманність належних комунікаційних навичок, навичок командування тощо. Інакше кажучи, спостерігається тенденція до того, що сучасна економіка витісняє «вузьколобих» фахівців з жорсткими вузькопрофесійними навичками (hard skills) на користь економічного агента з універсальними м'якими навичками (soft skills) і гнучкими вміннями пристосування до екстремальних умов. Щоб бути професійно реалізованим, необхідно бути універсально компетентним та володіти м'якими навичками, що вважається універсальною нормою, або функціональною грамотністю (functional literacy)<sup>7</sup>.

ЮНЕСКО й Європейська Комісія навіть встановили мінімальний рівень такої грамотності, необхідний кожному європейцю для того, щоб «вписатися» в суспільство і не бути «соціальним інвалідом», не кажучи вже про професійну самореалізацію.

Наданий час не існує єдиного переліку м'яких навичок. Так, провідні фахівці компанії «Microsoft» провели дослідження, де на вершині списку для ТОП-60 найоплачуваніших професій опинились ораторські та комунікативні здібності, володіння офісними програмами, створення презентацій, менеджмент проектів і високий рівень самоорганізації. Найчастіше до

<sup>7</sup>Семів Л. К. Управління персоналом в умовах економіки знань : моногр. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. К. Семів. Київ : УБС НБУ, 2011. 406 с.

м'яких навичок (soft skills) зараховують: комунікативні навички, управлінські навички, самоорганізаційні навички, розумові навички. Однак у працях сучасних дослідників щораз частіше простежується думка про необхідність внесення до складу soft skills емоційних компетенцій. Так, за даними досліджень Гарвардського університету (Д. Макклелланд), лише 15% ефективності керівника залежить від його інтелекту та 85% – від емоційної компетентності<sup>8</sup>.

Спеціалісти Британської платформи інтернет-навчання «Skills You Need» виділили персональні навички (тайм-менеджмент, саморозвиток, управління емоціями і навіть організацію харчування, догляду за тілом, спортивних тренувань, ефективного сну), інтерперсональні (комунікація, робота у команді, ведення переговорів, конфлікт-менеджмент), лідерські здібності, проведення презентацій, а також письменницьку майстерність та базові математичні знання<sup>9</sup>.

Автори Р. Вуд і Т. Пейн наводять список найбільш поширених компетенцій фахівців сучасних організацій: орієнтація на досягнення результату, розуміння бізнесу, орієнтація на клієнта, вирішення проблем, планування та організація, лідерство, вміння працювати в команді, комунікації й встановлення взаємовідносин, аналітичний підхід<sup>10</sup>.

Питання необхідності формування і розвитку м'яких навичок людини порушувалося також на Світовому економічному форумі в Давосі, де було зазначено, що внаслідок стрімких змін та розвитку нових технологій змінилися цінності людей. Найшвидших змін в умовах інклюзивного розвитку світового господарства зазнає ринок праці. На сьогодні вимоги до людини на ринку праці зовсім інші. Роботодавці прогнозують, що в найближчі роки основна увага приділятиметься власне

<sup>8</sup>Europe Direct is a service to help you find answers to your questions about the European Union. URL : <http://www.britishcouncil.org/sites/britishcouncil.uk2/files/youth-in-action-keycomp-en.pdf>.

<sup>9</sup>Баяцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. Москва : ГИППО, 2008. 352 с.

<sup>10</sup>Wood R. Tim Payne Competency-Based Recruitment and Selection, Paperbac, April, 1998. 214 p.

м'яким навичкам, а професійні – відійдуть на другий план. Провідні особистості у сфері бізнесу, політики, журналістики, підприємництва зазначають, що людина повинна фокусуватися і розвивати універсальні (особистісні) навички, власне *soft skills*. Всю технічну роботу можна виконати за допомогою технологій. Відповідно на Форумі було визначено топ-10 умінь та навичок, які актуалізуються в умовах інклюзивного розвитку світового господарства і в яких будуть зацікавлені компанії в найближчі роки.

Перше місце займають прийняття рішень та вирішення складних проблем. У рейтингу Давосу переважають навички, які підвищують ефективність. Тому обидві ці навички високо цінуються в повсякденній роботі. Фокусуючись на них, компанії прагнуть знизити стрес, підвищити продуктивність праці і, до речі, зменшити навантаження на співробітників, щоб вони могли зосередитися на тих завданнях, які насправді важливі для досягнення цілей.

На другому місці перебуває критичне мислення. Бути спроможним використовувати логіку та міркування, щоб виявити сильні й слабкі сторони різних рішень і підходів – це навик, який буде потрібний. Критичне мислення – це необхідна навичка і життєво важливий ресурс сучасної людини. Критичне мислення базується на законах логіки і на розумінні психологічних процесів, які відбуваються у людській свідомості. Навички критичного мислення дають змогу не потонути в інформаційній лавині, не піддатися маніпуляціям, приймати зважені рішення та відстоювати їх. Критичне мислення допомагає в пошуку нових шляхів вирішення проблем.

Третє місце належить креативності. З появою нових технологій творчі люди будуть користуватися попитом, щоб з'ясувати способи застосування нових технологій і створювати нові продукти. Креативні навички цінуються у кожній професії. До того ж людина, здатна неординарно мислити, часто перебуває у центрі уваги й притягує до себе оточуючих завдяки оригінальному баченню світу та непередбачуваній

манері висловлювання. Креативність дає змогу вирішувати існуючі проблеми, бо найкраща ідея здатна допомогти знайти вихід зі складної ситуації, підштовхує особистість знаходити найнезвичайніші шляхи розвитку, сприяє реалізації творчого задуму і допомагає знайти шляхи для самореалізації.

Четверту позицію відведено управлінню талантами. Управління людьми тягне за собою можливість мотивувати людей, розвивати співробітників, а також визначати кращих людей для роботи. Управління талантами – це цілеспрямована діяльність компанії зі створення, розвитку та використання групи талановитих співробітників, здатних ефективно вирішувати складні бізнес-завдання і надалі зайняти керівні позиції.

На п'ятому місці перебуває координація з іншими людьми. Ця навичка означає здатність людини коригувати дії стосовно інших.

Шоста позиція – це емоційне сприйняття. Надзвичайно важливою навичкою для співробітників є емоційний інтелект. Це здатність бути в курсі реакції інших співробітників та розуміти, чому вони реагують певним чином, а також вміти контролювати власні емоції. Володіти відповідним рівнем емоційного інтелекту означає вміння впоратися зі своїми і чужими емоціями: точно зрозуміти, оцінити й виразити їх. Термін «емоційний інтелект» (Emotional Intelligence Quotient – EQ) почали використовувати на початку 1990-х рр. Американські психологи Пітер Саловеї та Джон Майєр обґрунтували концепцію EQ у спільній науковій праці «The intelligence of emotional intelligence»<sup>11</sup>. У цій книзі зазначалося, що емоційний інтелект – це такий тип соціального інтелекту, який використовує здатність до моніторингу власних емоцій і емоцій інших людей для того, щоб розрізняти їх та застосовувати цю інформацію для управління власним мисленням і діями. Її автори стверджували, що люди, які володіють високим рівнем EQ, здатні до швидшого прогресу в певних

<sup>11</sup>Баяцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. Москва : ГИППО, 2008. 352 с.

сферах та ефективнішого використання своїх здібностей. Емоційна компетентність не є підсумковою, кінцевою характеристикою. Вона передбачає здобуття досвіду в умовах людської взаємодії.

Сьоме місце займає орієнтація на послуги. Відповідно орієнтація на послуги визначається як навичка, за допомогою якої можна ефективно знайти способи, щоб допомогти іншим. Це комплекс навичок, які будуть користуватися попитом.

Восьме місце належить веденню переговорів. Навичка ведення переговорів буде користуватися особливо високим попитом у роботах, пов'язаних з комп'ютерами і математикою. Це можуть бути такі роботи, як аналітика даних та розробка комп'ютерного забезпечення.

На останній позиції перебуває когнітивна гнучкість. Відповідно когнітивна гнучкість – це здатність бути в змозі думати про декілька концепцій одночасно. Ця навичка стане більш важливою в наступні роки<sup>12</sup>.

Отже, найважливіші м'які навички, якими повинна володіти і розвивати сучасна людина, є такі: організаційні (тайм-менеджмент, управління особистими фінансами, організація простору); технічні (медіаграмотність, письменницькі навички, веб-розробка, комп'ютерна графіка, фото та відеомонтаж); підприємницькі (навички продажів, інтелектуальна власність, інвестиційна грамотність, проведення переговорів, інвент-менеджмент); когнітивні та інформаційні (креативність, логіка, швидке читання, менеджмент знань й інформації); громадські (основи права, екологічна грамотність, громадська активність, основи міжнародних відносин); життєві (стресостійкість, емоційний інтелект, емпатія, спортивний розвиток, ефективний відпочинок); комунікативні (селф-брендинг, проведення презентацій, командоутворення, управління конфліктами, нетворкінг); мовні (володіння рідною й іноземними мовами) якості, вдале поєднання яких є запорукою успішної діяльності людини. Сучасна людина має не

<sup>12</sup>Жмай О. В. Формування емоційного інтелекту як необхідна складова процесу розвитку soft skills Ринков. економіка: суч. теорія і практика управ. 2018. Т. 17, № 2 (39). URK : <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/144919>.

обмежуватися вузько функціональним виконанням поставлених цілей, а застосовувати весь потенціал ділових, особистісних, психофізіологічних і життєвих якостей для досягнення успіху.

В умовах сьогодення, коли світ стрімко змінюється, технології не стоять на місці, цінності людей стають щораз іншими, найшвидших змін в умовах інклюзивного розвитку господарства зазнає ринок праці. Роботодавцям потрібні різнопланові універсальні фахівці. Тому наявність суто професійної компетентності уже далеко є недостатньою. Сучасні компанії розраховують на те, що кандидат матиме десятки різноманітних soft skills (м'яких навичок). Зокрема, це здатність до креативного мислення та управління часом, наявність належних комунікаційних здібностей, навичок командоутворення тощо. Власне наявність добре сформованих м'яких навичок стає запорукою успішної діяльності людини в умовах інклюзивного розвитку світового господарства.

## **13.2. Міжкультурна комунікація в системі міжнародних економічних відносин**

### **Сутність, об'єкт і предмет міжкультурної комунікації**

Людина є соціальною істотою, яка не може існувати без спілкування і взаємодії з іншими людьми. Дослідження спілкування та комунікаційних процесів означає не тільки вивчення певних суспільних явищ, а й природу самої людини. Комунікація (від лат. «communicatio» – зв'язок, повідомлення) – це спілкування за допомогою вербальних та невербальних засобів із метою передавання інформації від однієї людини до іншої або кількох інших, що ґрунтується на взаєморозумінні<sup>13</sup>. Також комунікацією називають обмін інформацією за допомогою засобів спільної системи символів і кодів. Сутністю

<sup>13</sup>Комунікації в організаціях: процес, типи, зв'язки, бар'єри. Освіта. UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/15040/>.

комунікації є обмін думками, інформацією та досягнення взаємного порозуміння і гармонії стосунків у різних сферах життя людини.

Комунікація – це складне й універсальне явище, яке є предметом дослідження багатьох наук та може вживатись у широкому або вузькому предметному значенні. У широкому значенні поняття комунікації охоплює обмін інформацією між людьми і канали засобів передачі та одержання інформації (машини, комп'ютерні мережі й програми, прилади, штучний інтелект тощо). У вузькому значенні комунікація – це основний спосіб людського спілкування, найактивніша форма людської життєдіяльності, налагодження відносин між окремими мовцями, групами людей і цілими народами. Комунікація здійснюється вербальними та невербальними засобами і розглядається як окремий рівень існування мови поряд із власне мовою як системою мовних знаків та правил і мовленням як процесом говоріння та розуміння<sup>14</sup>.

*Згідно з результатами досліджень, керівники від 50% до 90% усього часу витрачають на комунікації. Опитування показали, що 73% американських, 63% англійських і 85% японських керівників вважають, що неефективні комунікації є головною перешкодою на шляху досягнення мети їхніми організаціями. Близько 250 тис. працівників 2000 найрізноманітніших компаній стверджують, що обмін інформацією для них є однією з найскладніших проблем<sup>15</sup>.*

У період глобалізаційних змін і поширення міжнародних контактів характер спілкування між людьми змінився. Для налагодження ділових контактів із представниками інших країн потрібно не тільки володіти іноземними мовами, а й знати їхні культурні особливості. Таким чином, виникає інтерес до міжкультурної комунікації та формулювання її базових принципів і аспектів вивчення. Ключовою ознакою міжкультурної комунікації є необхідність звернення

<sup>14</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація :навч.посіб. Київ : Академія, 2012. 288 с.

<sup>15</sup>Комунікації в організаціях: процес, типи, зв'язки, бар'єри. Освіта. UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/15040/>

до багатьох суміжних галузей (наприклад, мовознавства, культурології, соціальної психології) з метою забезпечення її ефективного практичного застосування від вивчення іноземних мов до дипломатичної діяльності та міжнародних обмінів з метою досягнення взаєморозуміння і налагодження контактів між різними національними та культурними спільнотами.

Міжкультурна комунікація (МК) – це наука, яка вивчає особливості вербального і невербального спілкування людей, які належать до різних національних і лінгвокультурних спільнот. Об'єктом міжкультурної комунікації – спілкування представників різних національних та лінгвокультурних спільнот, а предметом міжкультурної комунікації є спілкування, мовні стереотипи, норми поведінки, моделі сприйняття, звички, традиції, заборони, які характеризують окремі національні спільноти<sup>16</sup>.

Людство створило багато різноманітних засобів комунікації, але мова та її визначальна комунікативна функція є основним комунікативним засобом. Тому мова перебуває в центрі уваги міжкультурної комунікації й віддзеркалює важливі особливості окремої людської особистості та всієї національної спільноти. Знання мови іншого народу – це важливий складник міжкультурної комунікації й перший крок до успішного спілкування між представниками різних країн і культур.

Однак знання мови та володіння нею відрізняються за змістом. Володіння мовою, тобто здатність вільно говорити, розуміти і мислити, є природним явищем, до чого змалку привчається людина. Знання мови – це усвідомлене сприйняття мови як скарбниці знань про людину та світ, які закарбовані в лексиці, граматиці, фразеології, інших способах мовного вираження<sup>17</sup>. Знання мов слугує першоджерелом

<sup>16</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. Київ : Академія, 2012. 288 с.

<sup>17</sup>Лебедева Л. Е. Міжкультурна комунікація: лінгвістичний аспект. 2013. Вип. 9. С. 246–252. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt\\_2013\\_9\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt_2013_9_39).



знань про національно-культурні особливості різних народів і формує міжкультурну компетентність. Основними завданнями міжкультурної комунікації є розвиток міжкультурної компетентності, формування знань про різні народи та культури з метою уникнення міжкультурних конфліктів і створення умов, необхідних для спілкування в різних сферах та життєвих ситуаціях.

### **Становлення міжкультурної комунікації як науки**

Практична сфера міжкультурної комунікації бере початок із найдавніших часів, коли людям доводилося встановлювати різні контакти з чужинцями. Отже, виникнення міжкультурної комунікації зумовлене потребами суспільства. З появою дипломатичних відносин інформація про національно-культурні особливості різних країн стала складником професійної міжнародної діяльності<sup>18</sup>. Задовго до того, як міжкультурна комунікація сформувалася в самостійну галузь знань, багато важливих фундаментальних питань порушували відомі філософи й мовознавці: Арістотель, І. Кант, Ф. Вольтер, Й. Гердер, І.-В. фон Гумбольдт, О. Потебня та ін. Особливої актуальності навички міжкультурного спілкування набули в часи інтенсивного розвитку міжнародних контактів у 70-ті рр. ХХ ст.<sup>19</sup>

Необхідність теоретичного розроблення курсу «Міжкультурна комунікація» постала після Другої світової війни. Досвід співпраці активістів Корпусу Миру під час війни й після неї виявив потреби у знаннях і навичках міжкультурного спілкування. В 1946 р. у США було створено Інститут служби за кордоном (Foreign Service Institute), який очолив Е. Холл. Метою закладу була підготовка волонтерів Корпусу Миру, розвідників, військових та інших фахівців для роботи за кордоном для запобігання виникненню міжрасових і міжетнічних

<sup>18</sup>Якібчук М. В. Лінгвістичні аспекти міжкультурної комунікації як елемент активізації навчальної діяльності студентів-іноземців. *Наук. зап. Нац. універ. «Острозьк. акад.»*. Серія «Філологія». 2019, Вип. 5(73). С. 313–316.

<sup>19</sup>Никифоренко Н. Досвід вивчення міжкультурної комунікації в Україні. *Зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. Міжкультур. комунікація і глокаліз. процеси у соціологіч. вимірі*. 2019. – С. 67–78.

конфліктів. До своєї команди Е. Холл залучив спеціалістів із різних галузей – психологів, соціологів, етнологів, антропологів, культурологів та ін. В 1959 р. Е. Холл написав відому працю «Безмовна мова» («The Silent Language») <sup>20</sup>, в якій він визначив теоретичні основи міжкультурної комунікації як інтегрованої науки, що має вивчати взаємозв'язок між культурою й комунікацією через виявлення властивих різним народам культурних моделей <sup>21</sup>.

У 70-80-ті рр. ХХ ст. курс «Міжкультурна комунікація» стали вносити до університетських програм Західної Європи. З розвитком євроінтеграції курс набув особливої популярності. В Україні, як і в інших країнах колишнього СРСР, у той час здійснювалися тільки перші кроки щодо утвердження міжкультурної комунікації як науки та навчальної дисципліни.

*У колишньому Радянському Союзі увагу зосереджували переважно на краєзнавчих та лінгвокультурних питаннях міжетнічних взаємодій. Міжнародні конфлікти та непорозуміння міжкультурного характеру оминали і приховували, оскільки СРСР підтримував ідею співдружності націй та народностей*

Отже, міжкультурна комунікація як наука виникла з практичних потреб аналізу причин комунікативних непорозумінь і конфліктів, зумовлених незнанням національно-культурних особливостей інших країн. Тепер це самостійна наукова галузь, яка має свій об'єкт та предмет дослідження і посідає належне місце серед інших наук. Міжкультурна комунікація перебуває у тісному зв'язку з багатьма галузями знань (етнологією, культурологією, мовознавством, історією, психологією, соціологією та ін.), а також посідає особливе місце в системі мовознавчих і суміжних наук (лінгвокраїнознавства, лінгвокультурології, психолінгвістики, прагмалінгвістики, когнітивної лінгвістики, соціолінгвістики й ін.).

**Культура** (лат. «culture» – догляд, освіта) – це: 1) сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людською спільнотою, які характеризують певний рівень

<sup>20</sup>Hall E. T. The Silent Language. New York: Doubleday, 1959.

<sup>21</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : Навч. посіб. Київ : Академія, 2012. 288 с.

розвитку суспільства; 2) інтерпретаційна модель світу людини, соціалізованої в певних умовах; 3) цілісний історичний феномен, локальна цивілізація, яка виникла на ґрунті територіальної, етнічної, мовної, політичної, економічної та психологічної спільності<sup>22</sup>.

Культурні моделі поведінки людини розвиваються у процесі виховання в певному соціальному середовищі й діють у межах культурної програми, яка об'єднує цю спільноту і найважливішою частиною якої є комунікація. З погляду міжкультурної комунікації культура – це насамперед успадковані та усталені норми соціальної практики людей, які належать до певних національних чи етнічних спільнот<sup>23</sup>. Особливості такої соціокультурної діяльності зберігаються у колективній пам'яті («ментальній програмі»), прищеплюються змалку, матеріалізуються і пізнаються через системи культурних кодів<sup>24</sup>.

Діалог культур – це взаємодія культур у процесі міжкультурної комунікації, опанування іноземних мов тощо, яка забезпечує взаємозбагачення лінгвокультурних спільнот, що контактують<sup>25</sup>.

Культурний код – це спосіб, яким конкретна культура оцінює світ, що оточує кожну людину, належну до певної національної спільноти. Коди культури співвідносяться з давніми уявленнями людини та формують систему координат, яка містить і відтворює еталони культури, традиції, звичаї, поведінку та все життя певного національно-етнічного соціуму. Це мова, якою «говорить» культура, знаки, за допомогою яких вона себе виявляє<sup>26</sup>.

<sup>22</sup>Історія культури як галузі культурології. Освіта. UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/culture/11039/>.

<sup>23</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація: Навч. посіб. Київ : Академія, 2012. 288 с.

<sup>24</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. Київ : Академія, 2012. 288 с.

<sup>25</sup>Якібчук М. В. Лінгвістичні аспекти міжкультурної комунікації як елемент активізації навчальної діяльності студентів-іноземців Наук. зап. Нац. універ. «Острозьк. акад.». Серія «Філологія». 2019. Вип. 5(73). С. 313–316.

<sup>26</sup>Загороднова В. Ф. Основи міжкультурної комунікації : навч. посіб. для студ. напряму підготовки: 6. 020303 Філологія. Мова і література (англійська).-2018.

*На думку американського антрополога і лінгвіста Едварда Холла (1914–2009), культура сама по собі є комунікацією, а комунікація культурою. Мову, яка є основним складником комунікації, також можна розглядати як самодостатню культурну систему, що зумовило виникнення окремої науки – лінгвокультурології, яка вивчає взаємодію культури та мови, узагальнює всі можливі способи збереження і передавання інформації про культуру народу за допомогою мови*

Отже, культурний код охоплює матеріальні вияви життя й культури народів: артефакти, архітектуру, національну символіку, музику, пісні, танці, ритуали, народні звичаї, національну кухню, а також форми дозвілля, стосунків у родині та з друзями, навіть семантику кольорів, запахів і звуків. Культурний код реалізується в культурному контексті.

**Культурний контекст** – це суспільно-історичне середовище, в якому реалізується, сприймається та функціонує система прийнятих у соціумі культурних фактів і цінностей. Якщо культурний код є засобом матеріалізації культурних уподобань та звичок, то культурний контекст – місцем і часом, який зумовлює та забезпечує життя культури<sup>27</sup>.

Багато науковців другої половини ХХ ст. намагалися виділити відмінні аспекти ділових культур, класифікувати культури і виділити критерії, показники та виміри культур, за якими можна було би розмежувати відмінні характеристики культур. Найвідомішою концепцією культури є структура сприйняття системи цінностей Г. Хофстеде. Дослідник визначив такі найважливіші параметри ділової культури: співвідношення індивідуалізму і колективізму, дистанцію влади, співвідношення маскулізму та фемінізму, короткострокову/довгострокову орієнтацію, і ставлення до невизначеності<sup>28</sup>.

Індивідуалізм-колективізм. Поняття індивідуалізму та колективізму описують відносини між індивідом і групами, до яких належить людина. Цей вимір торкається питання про те, якою мірою в культурі цінуються індивідуальні

<sup>27</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. Київ : Академія, 2012. 288 с.

<sup>28</sup>Медведева І. В. Концепція ділової культури Г. Хофстеде у міжнародному бізнесі. *Причорномор. екон. студії*. 2017. Вип. 15. С. 16–21.

досягнення та колективні досягнення групи. В індивідуалістичних культурах особистість є найважливішою в будь-якому соціальному середовищі. Особисті цілі мають перевагу над груповими, дуже заохочується конкуренція, робиться акцент на Я-концепції особистості. До основних характеристик індивідуалістичних культур належать такі: ідентичність ґрунтується на ідентичності особистості; важливим є висловлювати свою думку; надається перевага завданням над стосунками; ідеологія свободи особистості переважає над ідеологією рівності; кінцева мета – це самореалізація кожної особистості. В умовах такої культури зв'язок між індивідами незначний, бо мета і виконання завдання важливіші за особистісні взаємини. Важливими є змагання та конкуренція, цінуються право на приватну власність, власна думка і вміння самостійно приймати рішення.

До індивідуалістичних культур належать такі країни, як: Канада, Нідерланди, США, Австралія, Великобританія, Данія, Нова Зеландія, Італія, Бельгія.

На відміну від культури з високим індексом індивідуалізму, в колективістських культурах група є головним елементом. Потреби та погляди у групі, до якої належить людина, переважають над потребами і бажаннями особистості. Очікується, що люди відповідатимуть нормам та цінностям групи. Типовими характеристиками колективістських культур є те, що: ідентичність особистості базується на соціальних зв'язках; на роботі відносини превалюють над завданням; ідеологія рівності переважає над ідеологією свободи особистості; кінцевою метою є гармонія і консенсус у суспільстві; особисті взаємини вважаються важливішими від поставлених завдань; підтримуються ті цінності, які розділяться всіма. Основна увага приділяється цілям та потребам групи.

Таїланд, Сінгапур, Гонконг, Венесуела, Колумбія, Пакистан, Перу, Тайвань, Чилі – це країни з високим індексом колективізму.

Вважається, що колективістські культури є висококонтекстними у своїй орієнтації на спілкування, тоді як індивідуалістичні культури належать до низькоконтекстних щодо спілкування.

Дистанція влади. Дистанція влади, тобто ставлення до влади, – це ставлення суспільства до нерівності розподілу влади (як у стосунках, так і в організаціях).

Типовим є те, що культури з високим індексом дистанції влади авторитарні та мають ієрархічну вертикальну структуру соціальних відносин. Стосунки в культурі з високим індексом дистанції влади базуються на рівнях ієрархії. Таким чином, до головних характеристик таких культур належать: нерівність між людьми; очікування вказівок підлеглими і значна залежність підлеглого від начальника; очікуваними є привілеї й символи статусу для керівників; влада ґрунтується на родині та друзях, харизмі й вмінні застосовувати силу.

До представників культур з високим індексом дистанції влади належать: Сінгапур, Індія, Філіппіни, Мексика, Колумбія, Бразилія, Гонконг, Венесуела, Франція.

Культури з низьким індексом дистанції влади характеризуються акцентом на горизонтальних, а не на вертикальних відносинах; тут заохочуються індивідуальні відмінності, а різниця у віці, статі та статусі відіграє незначну роль; нерівність між людьми мінімізована; підлеглі очікують, що керівництво буде радитися і консультуватися з ними; підлеглі завжди можуть висловити критичне зауваження начальнику та відкрито висловлювати незгоду; привілеї й статусні символи не мають великого значення. Такі країни характеризуються меншою офіційністю, їм властивий прямий стиль спілкування.

До культур з низьким індексом дистанції влади належать: Данія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія, Австралія, Ірландія, Ізраїль, Норвегія, Нова Зеландія та ін.

Культури з високим індексом дистанції влади мають переважно ієрархічну або вертикальну структуру, тоді як культури з низьким індексом – горизонтальну структуру без яскраво вираженої ієрархії.

Уникнення невизначеності. Цей параметр описує те, як культури толерують чи реагують на невизначеність ситуації й невизначеність щодо майбутнього.

Країни з високим індексом уникнення невизначеності намагаються знизити рівень невизначеності в соціальному та організаційному житті. Типовим є те, що представники таких культур опираються змінам, уникають ризику, прагнуть до безпеки життя і роботи. Також вони використовують менше усних сигналів та здатні краще передбачати поведінку інших. Отже, представники культур з високим індексом уникнення невизначеності характеризуються невпевненістю у житті, високим рівнем стресу і почуттям страху; вони не прагнуть швидких змін, занепокоєні майбутнім та не люблять ризикувати; ці люди надають перевагу конкретним завданням і мають жорсткий графік роботи. Тут існує велика кількість офіційних та неофіційних правил, а також докладні інструкції.

До таких культур належать: Гватемала, Німеччина, Бельгія, Португалія, Франція, Греція, Перу, Японія, Сербія, Аргентина, Чилі.

Представники культур із низьким індексом уникнення невизначеності мають більшу схильність до ризику, їх менше лякають невідомі ситуації, їм не подобаються численні правила й обмеження, вони прагнуть більше свободи дій, покладаються на себе. Вони терпимі до незвичайного, цінують ініціативу. Представники таких культур вважають, що вони самі можуть вирішувати проблеми та обходитись без великої кількості офіційних правил.

До таких культур належать: США, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія, Швеція, Данія, Ірландія, Індія, Сінгапур.

Маскулінність/Жіночність (феміністичність). Цей параметр описує ту міру, до якої в певній культурі переважають типово чоловічі чи типово жіночі риси.

Маскулінні культури – це культури, в яких превалюють і цінуються прагнення до успіху, сила, незалежність, конкуренція, суперництво, твердість, матеріальний успіх. У роботі цінується передусім результат. У цих культурах домінують такі цінності, як: матеріальний успіх та прогрес; робиться акцент на справедливості, конкуренції між колегами

і результативності; підтримання економічного зростання є першочерговим завданням.

До маскулінних країн належать: Великобританія, Німеччина, Австралія, Мексика, Ірландія, Швейцарія, Японія, Венесуела.

У феміністичних культурах люди більш толерантні до неоднозначних ситуацій, цінують емоції, прихильність та чутливість, зв'язки між людьми, піклування і турботу про інших членів родини. Гендерні ролі рівні. Домінуючою цінністю є турбота про інших; цінуються теплі стосунки й скромність, робиться акцент на рівності, солідарності та якості життя<sup>29</sup>.

Швеція, Норвегія, Нідерланди, Данія, Фінляндія, Чилі, Португалія і Таїланд належать до культур феміністичного типу.

П'ятий параметр, або вимір – це довгострокова орієнтація/ короткострокова орієнтація.

У межах культури, орієнтованої на довгострокову перспективу, заохочуються риси, орієнтовані на майбутні винагороди, наприклад, наполегливість та ощадливість; важливою є особиста гнучкість. Відпочинку не надається багато значення, спонукається прагнення до досягнення «повільних» результатів, тобто результатів у далекій перспективі<sup>30</sup>.

Водночас для культур короткострокової орієнтації характерна риса – це є виховання рис, пов'язаних із минулим і сьогоднішнім, зокрема поваги до традиції, збереження «обличчя» та виконання соціальних зобов'язань. Звертається увага на досягнення швидких результатів, цінується стабільність, а відпочинок вважається важливим<sup>31</sup>.

Едвард Холл виділив чотири критерії для характеристики культур: контекст й інформаційні потоки, ставлення до часу, ставлення до простору<sup>32</sup>.

---

<sup>29</sup>Hofstede G., Hofstede G., Minkov M. Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival. 2010.

<sup>30</sup>Там само.

<sup>31</sup>Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. Cultures and organizations: software of the mind : intercultural cooperation and its importance for survival. 2010.

<sup>32</sup>Hall E. T. The Silent Language. New York: Doubleday, 1959.



Залежно від того, наскільки важливий контекст для спілкування представників однієї культури між собою, розрізняють висококонтекстні та низькоконтекстні культури. Загальновідомим є те, що інформація може бути виражена експліцитно (зрозуміло й явно) та емпліцитно (непрямо і неочевидно). При експліцитному вираженні переважна частина інформації міститься у словах, а зміст інформації викладається докладно та детально у вербальний спосіб. Інакше кажучи, щоб зрозуміти повідомлення, не потрібно заглиблюватись у його контекст. У процесі комунікації використовуються переважно вербальні засоби. Надається значення словам, мовленню й обговоренню деталей. Такі культури називаються культурами з низьким контекстом або низькоконтекстними. Їм властивий прямий стиль спілкування.

Характерна риса низькоконтекстних культур – це пряме і виразне мовлення, тоді як невербальному спілкуванню приділяється менше значення. Недомовки сприймаються як нестача компетентності чи поінформованості співрозмовника, а невдоволення виражається відкрито. Учасники комунікації формулюють думки точно та лаконічно, вони раціонально пояснюють свої дії. Перевага надається прямим і відкритим формам спілкування. Отже, низькоконтекстною є культура, де переважає вільна мережа зв'язків у соціальному оточенні. До низькоконтекстних культур належать: США, Швейцарія, Німеччина.

Типова риса висококонтекстних культур – це імпліцитне вираження інформації. Представники таких культур не потребують детальної інформації про події, тому що вони орієнтуються в ситуації та знають, що відбувається навколо.

Висококонтекстна культура орієнтована на діалог, інформація тут здобувається через встановлення професійних і особистих зв'язків. Типова риса при спілкуванні у межах висококонтекстних культур полягає у тому, що головна інформація закладена у контексті, значна роль відводиться вмінню «говорити очима», звичним явищем є багатозначні паузи, недомовки та натяки, співрозмовники уникають прямої взаємодії

й роблять акцент на невербальних засобах комунікації, велике значення приділяється зоровому контакту. Вкрай важливе значення мають інтонація, вираз обличчя, жести і пози мовця. Цінується інтуїтивність, а невдоволення не виражається у відкритий спосіб.

У висококонтекстних культурах багато сказано та визначено немовним контекстом – поведінкою, реакцією, зовнішнім виглядом, ієрархією чи статусом. Представники висококонтекстних культур стриманіші в емоціях, важливо не те, що сказано, а те, яким чином це сказано<sup>33</sup>. До таких культур належать: Франція, Іспанія, Італія, Японія.

Щодо ставлення до часу, то Е. Холл класифікував культури на два види: монохронні й поліхронні. У системі монохронних культур час виглядає як пряма лінія, де минуле розглядається як пройдений етап, а майбутнє є спланованим. Представники монохронних культур надають перевагу зосередженню на одному виді діяльності у певний відрізок і працюють за ретельно складеним планом та розкладом. США, Німеччину і Швейцарію часто відзначають як країни, які мають монохронну орієнтацію в часі.

Представники поліхронних культур можуть виконувати кілька завдань одночасно, переходячи від одного до іншого<sup>34</sup>, їм властива менша пунктуальність, ніж представникам монохронних культур. Також, на відміну від монохронних, у поліхронних культурах вагомішу роль відіграють міжособистісні стосунки. Греція, Італія, Чилі й Саудівська Аравія – це країни, де можна спостерігати таке сприйняття часу.

Е. Холл зазначає, що інколи культурні відмінності виявляються в тому, як швидко передається інформація в інформаційних потоках, і стають найбільшими каменями спотикання для порозуміння на міжнародному рівні<sup>35</sup>. Для

<sup>33</sup>Медведева І. В. Концепція ділової культури Г. Хофстеде у міжнародному бізнесі. *Причорномор. екон. студії*. 2017. Вип. 15. С. 16–21.

<sup>34</sup>Hall E. T., Hall M. R. *Hidden differences: Doing business with the Japanese*. Garden City, N. Y.: Anchor Press/Doubleday, 1987.

<sup>35</sup>Hall E. T., Hall, M. R. *Hidden differences: Doing business with the Japanese*. Garden City, N. Y.: Anchor Press / Doubleday, 1987.

успішної міжкультурної комунікації необхідно знати, як у певній культурі обробляється інформація.

Є культури, в яких поширення інформації відбувається швидко, вона рухається вільним потоком, існує ефективна інформаційна мережа. В інших культурах інформація дуже спрямована, структурована та контрольована і, отже, не має можливості вільного потоку, надходить по офіційних каналах й дуже деталізована. Швидкість поширення інформації в такому разі низька і має обмежений характер.

За Е. Холлом, у висококонтекстних культурах, де люди просторово активно взаємодіють між собою, інформація надходить вільно, тоді як для низькоконтекстних культур типовим є повільне надходження інформації.

Водночас Едвард Холл увів вжиток термін «проксемика» (від англ. «proximity» – близькість), який використовувався на позначення фізичної дистанції, якої притримуються люди під час комунікації<sup>36</sup>. Згодом проксемика розвинулась у вчення про те, як людина сприймає та використовує простір.

За Е. Холлом кожній культурі властиві свої правила використання простору; ці правила різняться від однієї культури до іншої.

Цей вчений виділив чотири зони комунікації: інтимну, особисту, соціальну і публічну.

Інтимна зона – це зона фізичного контакту (15–46 см). Людина самостійно визначає, кому дозволяти перетинати межі цієї зони.

Особиста зона – відстань для дружнього та ділового спілкування (46–120 см).

Соціальна зона – дистанція між людьми при формальному спілкуванні (120–350 см).

Публічна зона – дистанція для спілкування на публічних заходах з великою групою людей (від 3,6 м)<sup>37</sup>.

<sup>36</sup>Hall E. T., et al. Proxemics [and Comments and Replies]. *Current Anthropology*. 1968. Vol. 9, no. 2/3. 1968. P. 83–108. URL: <http://www.jstor.org/stable/2740724>.

<sup>37</sup>Hall E. T., et al. Proxemics [and Comments and Replies]. *Current Anthropology*. Vol. 9, no. 2/3. 1968. P. 83–108. URL: <http://www.jstor.org/stable/2740724>.

Важливо пам'ятати, що межі кожної з чотирьох зон можуть відрізнятися і залежать не лише від індивідуальних особливостей людини. Значною мірою дистанція, якої притримуються учасники міжкультурної комунікації, залежить від особливостей культури, яку вони репрезентують. Національні особливості мають значний вплив на спілкування, тому їх завжди потрібно враховувати, бо саме через незнання національних особливостей просторового сприйняття між учасниками міжкультурної комунікації можуть виникати конфлікти й непорозуміння.

Ф. Тромпенаарс запропонував класифікувати ділові національні культури за такими вимірами: універсалізм/партикуляризм (загальне/ конкретне), досягнення/походження, індивідуалізм/колективізм, афективність/нейтральність, специфічність/дифузність (високий контекст/ низький контекст), розуміння та ставлення до часу, ставлення до навколишнього середовища<sup>38</sup>. В універсальних культурах, середовищах, де панують універсальні істини, традиційною є висока законослужняність. Партикуляризм передбачає, що обставини диктують, як потрібно використовувати традиції. Вимір досягнення / походження дає змогу визначити, яку роль у суспільстві відіграють влада і статус. У країнах, орієнтованих на досягнення, статус визначається на основі особистих якостей (здібності, талант, працелюбність)<sup>39</sup>. Ф. Тромпенаарс зарахував до культур досягнень: Австрію, США, Великобританію, Мексику, Німеччину, Швейцарію. Низькі значення цього індексу мають Венесуела, Індонезія, Чилі та країни СНД.

Найчастіше у практиці використовується вимір індивідуалізм/ колективізм (особа/колектив). Суть цього виміру полягає в тому, чи вважає себе індивід незалежною особистістю, чи членом групи. Вимір афективність/нейтральність зображає різні способи вираження емоцій. У деяких культурах люди вважають природним відкрито виражати емоції (емоційні культури), в інших культурах вважають, що емоції потрібно контролювати

<sup>38</sup>Trompenaars F. Turner H. C. *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. London: Nicholas Brealey Publishing, 2015.

<sup>39</sup>Васютинський В. О. Психологічна правда про індивідуалізм і колективізм : моногр. Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. Київ: Міленіум, 2016. 138 с.

(нейтральні культури). Представники культур висловлюють свої почуття і виражають свої емоції по-різному<sup>40</sup>.

Вимір специфічності/дифузності (високий контекст/ низький контекст) ідентифікує, як людина виражає себе як особистість – від суспільного до особистісного приватного рівня. У специфічних культурах люди мають великий суспільний простір та менший особистісний простір. Цей вимір показує, як індивідууми відмежовують своє приватне життя від роботи, постійно приховуючи й оберігаючи його.

Вимір розуміння часу і ставлення до нього зумовлює наявність двох підходів – послідовного та синхронного. Представники послідовного підходу сприймають потік часу від минулого до майбутнього, вважаючи, що кожен момент часу унікальний, а потік часу однорідний. Представники синхронного підходу вважають, що час заснований на концепції тимчасових циклів, за якою все рано чи пізно повторюється, завжди є шанс закінчити справу. В культурах, в яких панує послідовний підхід, люди прагнуть робити одну справу в кожний проміжок часу, дотримуються призначеного часу ділових зустрічей і розробленого плану. Представники культур із синхронним підходом, як правило, можуть робити кілька справ одночасно, час ділових зустрічей призначається приблизно та може бути змінений залежно від обставин. У США, Італії й Німеччині майбутнє вважається важливішим за минуле і сьогодення, а у Венесуелі, Індонезії та Іспанії люди більшою мірою орієнтуються на теперішній час<sup>41</sup>.

За ставленням до навколишнього середовища Ф. Тромпенаарс поділяє культури на внутрішньо і зовнішньо керовані. Люди, які належать до першого типу культур, вірять у можливість контролю одержуваних результатів, а ті, які належать до другого типу культур, вважають, що події йдуть своїм ходом та до них можна пристосовуватися.

<sup>40</sup>Васютинський В. О. Психологічна правда про індивідуалізм і колективізм : моногр. Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. Київ: Міленіум, 2016. 138 с.

<sup>41</sup>Медведева І. В. Концепція ділової культури Г. Хофстеде у міжнародному бізнесі. *Причорномор. екон. студії*. 2017. Вип. 15. С. 16–21.

Науковці виокремлюють певні аспекти міжкультурної комунікації, зокрема: культурологічний, лінгвістичний, етичний, соціально-комунікативний, психологічний, професійно-прикладний.

**Культурологічний аспект** є основним у міжкультурній комунікації. Культура охоплює людські надбання в історичному розвитку цивілізації, фольклорно-міфологічні уявлення, національні звичаї, витвори мистецтва й особливості життя різних народів.

**Лінгвістичний аспект** передбачає вивчення мовних відмінностей, які можуть впливати на комунікацію між носіями різних мов. Цей аспект охоплює семантичні особливості слів різних мов, порівняння комунікативних ситуацій, способи членування світу за мовними засобами, порівняння мовної поведінки представників різних культур<sup>42</sup>.

*Існує чимало міжмовних омонімів, значення яких у різних мовах не збігаються. Наприклад, в українській мові ректор – це керівник вищого навчального закладу, а в англійській мові «rector» – це глава духовної семінарії, а також парафіяльний священник, пастор. Англіїці називають священника «minister», тоді як у більшості європейських мов міністр – це член уряду, вища посада в органах виконавчої влади, а ректор університету англійською мовою називається «chancellor» або «president» (особливо у США). Словом «коледж» у США часто називають вищий навчальний заклад, тобто університет, а в Україні – це заклад довузівської, переважно середньої спеціальної освіти.*

**Етичний аспект** вивчає відмінності етичних норм, які властиві різним країнам, наприклад, норми поведінки, моралі, міжособистісного спілкування, етикету тощо.

**Соціально-комунікативний аспект** показує прийняті суспільством моделі та норми спілкування, налагодження і підтримання контактів загалом. Кожна соціальна група має прийняті правила соціальної поведінки й спілкування. Наприклад, у Великобританії встановлено певні церемоніальні моделі, яких дотримуються в одязі, манерах, дистанції між персонами та ін.

<sup>42</sup>Міжкультурна комунікація: лінгвістичний аспект Лебедева Л. Е. 2013. Вип. 9. С. 246–252. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt\\_2013\\_9\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt_2013_9_39).

Мова молодіжних спільнот відрізняється практично в усіх країнах мовою (молодіжні сленги), зовнішністю, одягом і поведінкою.

**Психологічний аспект** спрямований на вивчення психологічної реакції та поведінки людей під час спілкування з представниками інших країн і культур.

**До професійно-прикладного аспекту** належать сфери застосування знань із міжкультурної комунікації. Наприклад, мета міжкультурного менеджменту – це навчити основ міжкультурної комунікації спеціалістів, які працюють у сфері міжнародного бізнесу та менеджменту. Професійне спілкування в різних культурах відрізняється за ступенями формальності/неформальності комунікативних стратегій і відносин між начальником та підлеглим. Наприклад, відомо, що в американському суспільстві відносини між керівником і підлеглим є демократичними й неформальними, а у країнах «пізньої демократії» (зокрема, і в Україні) виклик до начальника дотепер супроводжується психологічним стресом для підлеглого<sup>43</sup>.

### **Основні категорії міжкультурної комунікації**

Міжкультурна комунікація є інтегрованою науковою галуззю, яка залучає категорії, які сформувалися в інших суміжних науках: народ, нація, етнос, ментальність, національний стереотип, прототип, архетип, культурний код, національна (мовна, ціннісна, концептуальна) картина світу та ін.

**Нація** (лат. «natio» – плем'я, народ) – це історичний тип етносу, який становить соціально-економічну цілісність, що формується і відтворюється на основі спільності території, економічних зв'язків, мови, особливостей культури, психологічного складу, ментальності й етнічної самосвідомості. До основних ознак нації належать: територія, мова, культура, історія<sup>44</sup>.

<sup>43</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. Київ: Академія, 2012. 288 с.

<sup>44</sup>Манакін В. М. Мова і міжкультурнакомунікація: навч. посіб. Київ: Академія, 2012. 288 с.

*Кількість представників різних національностей, які живуть не у своїх країнах, тобто не на своїй території, постійно збільшується. Не є винятком і Україна. За даними Міністерства закордонних справ України та інших джерел, після так званої четвертої хвилі еміграції, яка почалася наприкінці ХХ ст., за межами України опинилися від 12 до 20 млн українців. Найбільше їх проживає в Росії, Канаді, США, Бразилії, Казахстані, Молдові, Аргентині, Білорусі, Німеччині.*

**Народ** – велика спільнота людей, об'єднаних за національно-етнічною, державною або релігійною належністю. У такому значенні вживають словосполучення «український народ», «американський народ», «італійський народ», «французький народ» тощо. Близьким до поняття «народ» є термін «етнос».

**Етнос** (грец. «ethnos»)– народ, плем'я) – це історично сформована на певній території стійка сукупність людей, які мають спільні риси та стабільні особливості культури і мови, психологічного складу й усвідомлюють свою єдність та відмінність від інших подібних соціальних спільнот. Найважливішими ознаками етносу, що відрізняють його від інших етносів, є мова, традиції, народне мистецтво, звичаї, обряди, особливості комунікації й ін.

**Національно-етнічна свідомість** – це загальний зміст колективної свідомості, на якому ґрунтується самоідентифікація певної національно-етнічної спільноти. Національно-етнічна свідомість охоплює такі складники: мовну і концептуальну картини світу; однакове уявлення про минуле, сьогодення та майбутнє; знання фольклору (казок, пісень, балад), орієнтування у релігійному, просторово-часовому, гендерному, владному, мас-медійному й інших вимірах. Способом вияву національної свідомості є національно-етнічна ідентичність.

**Національно-етнічна ідентичність** – це відчуття своєї належності до певного етносу, нації, національної культури та мови, результатом якого є формування ідіоетнічної (лінгвокультурної) особистості. Національно-етнічна ідентичність охоплює усвідомлення спільності мови, культури,



менталітету, поведінки й ін., а також усвідомлення своєї причетності до мови, культури та історії своєї нації.

**Менталітет (ментальність)** (лат. «mens, mentis» – розум, інтелект) – це спосіб світобачення людини як представника певної нації й соціально-культурної спільноти. Менталітет і національно-етнічна свідомість мають вплив на особливості національного характеру та соціально-психологічні риси, які властиві національній спільноті загалом.

Люди, виховані в різних національно-культурних соціумах, мають ментальні й світоглядні відмінності. Для слов'ян та інших європейських культур національний герой – це мужня і фізично сильна людина, яка всі свої зусилля спрямовує на боротьбу зі злом, перемогу над ворогами свого народу (українські козаки, англійський Робін Гуд, національні воїни, полководці й ін.). Національним героєм США вважають того, хто реалізував американську мрію (American dream) – складний шлях із самих низів суспільства до його вершини (успішні бізнесмени, всесвітньо відомі артисти, державні діячі). Це, наприклад: Барак Обама, Джон Рокфеллер, Білл Гейтс, Стів Джобс, Майкл Джексон, Вітні Х'юстон, Арнольд Шварценеггер, Мартін Лютер Кінг, Рональд Рейган та ін.

## Контрольні питання

1. Що таке міжкультурна комунікація? Що є об'єктом і предметом міжкультурної комунікації?

2. Які основні аспекти міжкультурної комунікації?

3. Які основні категорії міжкультурної комунікації?

4. Які є критерії, показники та виміри культур?

5. У чому полягають відмінності індивідуалістичних і колективістських культур?

6. Що таке дистанція влади? Які типові риси культур з низьким та високим індексами дистанції влади?

7. Поясніть такі параметри опису культур: «уникнення невизначеності», «маскулінність/феміністичність».

8. Які критерії для характеристики культур використав Е. Холл? Опишіть типи культур, які він виділив.

9. Поясніть принципи класифікації культур за Ф. Тромпенаарсом.

10. Поясніть, яке значення мають знання міжкультурної комунікації для успішного функціонування у сфері міжнародних економічних відносин.

## Література

1. Васютинський В. О. Психологічна правда про індивідуалізм і колективізм : моногр. / Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. Київ: Міленіум, 2016. 138 с.

2. Загороднова В. Ф. Основи міжкультурної комунікації : навч. посіб. для студ. напряму підготовки: б. 020303 Філологія. Мова і література (англійська) та б. 020303 Філологія. Мова і література (німецька) / Мін-во освіти і науки України; Бердян. держ. пед. ун-т. Бердянськ: БДПУ, 2018. 314 с.

3. Історія культури як галузі культурології. Освіта. UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/culture/11039/>.

4. Комунікації в організаціях: процес, типи, зв'язки, бар'єри. Освіта. UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/15040/>.

5. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація: навч. посіб. Київ: Академія, 2012. 288 с.

6. Міжкультурна комунікація: лінгвістичний аспект / Л. Е. Лебедева ... 2013. Вип. 9. С. 246-252. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt\\_2013\\_9\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PhSt_2013_9_39).

7. Медведєва І. В. Концепція ділової культури Г. Хофстеде у міжнародному бізнесі // Причорномор. екон. студії. 2017. Вип. 15. С. 16–21.

8. Никифорова Н. Досвід вивчення міжкультурної комунікації в Україні. 3б. матеріалів Всеукр. наук.-практ.

конф. «Міжкультур. комунікація і глокаліз. процеси у соціологіч. вимірі». 2019. С. 67–78.

9. Якібчук М. В. Лінгвістичні аспекти міжкультурної комунікації як елемент активізації навчальної діяльності студентів-іноземців *Наук. зап. Нац. універ. «Острозьк. акад.»*. Серія «Філологія». 2019. Вип. 5(73). С. 313–316.

10. Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. *Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival*. 2010.

11. Hall E. T. *The Silent Language*. New York: Doubleday, 1959.

12. Hall E. T., Hall M. R. *Hidden differences: Doing business with the Japanese*. Garden City, N. Y.: Anchor Press/Doubleday, 1987.

13. Hall E. T., et al. *Proxemics [and Comments and Replies]*. *Current Anthropology*. 1968. Vol. 9, no. 2/3. P. 83–108. URL: <http://www.jstor.org/stable/2740724>.

14. Trompenaars F., Turner H. C. *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. London: Nicholas Brealey Publishing, 2015.

## ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

**Автаркія** (autarchy) – політика створення замкненого самодостатнього господарства в межах окремої країни або групи країн, спрямована на максимальне обмеження імпорту, стимулювання експорту товарів і капіталу.

**Агент** (Agent) – фізична чи юридична особа, яка діє як довірена особа з певними правами та обов'язками (брокера, дилера, комісіонера, маклера) від імені іншої фізичної чи юридичної особи за дорученням і в інтересах цієї особи.

**Акциз** (від лат. accidere – урізати) – один із різновидів здійснюваних державою податків (зборів), не пов'язаних з одержанням прибутку підприємцем (товаровиробником, торговцем). Це найпоширеніші державні непрямі (побічні) податки (збори) на певні продукти масового попиту (предмети розкоші, тютюн, алкогольні напої, коштовні метали та інше), які стягують з виробників чи продавців товарів. Акциз включається у ціну товару, яку сплачує споживач товару, його розмір і сума стягуються у державний чи місцевий бюджети.

**Альтернативні інвестиції** – це нетрадиційні капіталовкладення, що використовуються головним чином для диверсифікації портфеля активів.

**Аукціон** (від лат. auctio – збільшення) – спеціально організований і періодично діючий ринок продажу товарів, майна з публічного торгу покупцеві, який запропонував найвищу ціну. Може проводитись як у вигляді зібрання продавців і покупців в одному місці, так і в інтернеті, що називається онлайн-аукціоном.

**Аутсорсинг** (outsourcing – підрядництво) – передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду.

**Бартер** (міна) – прямий безгрошовий обмін товарами або послугами. Здійснюється за єдиним договором, в якому з метою еквівалентності обміну, для визначення розміру страхових сум, оцінки претензій, нарахування санкцій фіксується сума договору.

**Біомімікрія** – проектування та виробництво матеріалів, конструкцій та систем, що моделюються на біологічних утвореннях та процесах. Так прикладом є вивчення листя для винайдення кращої сонячної батареї. Тобто це є «інновацією, натхненною природою».

**Біржа** (нім. *Börse*, від лат. *bursa* – гаманець) – організований торговельний майданчик, на якому відбувається гуртова торгівля товарами або цінними паперами у вигляді стандартизованих біржових угод. На біржі укладаються угоди по біржових товарах, в результаті чого утворюється динаміка ціни тільки під впливом ринкового попиту та пропозиції, що дає змогу орієнтуватися учасникам ринку та прогнозувати хід торгів в майбутньому.

**Блокчейн** – вибудована на основі заданих алгоритмів в розподіленій базі даних послідовність взаємопов'язаних блоків з інформацією про здійснені в такий системі операції.

**Брокер** (*broker* – комісіонер) – посередник при укладанні угод між продавцем і покупцем, страхувальником і страховиком, судовласником і фрахтувальником.

**Валютна інтервенція** – це пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою регулювання курсу національної валюти.

**Валютний курс** – вираження ціни грошової одиниці однієї країни в грошових одиницях іншої.

**Валютний ринок** - це особливий інституціональний механізм, що опосередкує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами та іншими фінансовими інститутами.

**Валютна політика** – сукупність економічних, правових та організаційних заходів та форм, які використовують

державні, центральні банківські та фінансові установи, міжнародні валютно-кредитні організації у сфері валютних відносин.

**Валютні обмеження** – сукупність заходів і нормативних правил держави, встановлених в законодавчому або адміністративному порядку, спрямованих на обмеження операцій з валютою, золотом і іншими валютними цінностями.

**Валютне регулювання** – це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ у регулювання валютних операцій, прав і обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства

**Вексель** (нім. Wechsel) – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити визначену суму грошей власнику векселя після настання строку.

**Венчурні інвестиції** – це інвестиції у новостворені компанії (стартапи), що характеризуються високим рівнем ризику та водночас потенційно високим рівнем доходу.

**Військовий конфлікт** – це загальна назва будь-яких форм розв'язання протиріч, коли використовується керована військова сила, що включає всі види збройного протистояння, переслідує політичні, економічні та соціальні цілі, неминуче призводячи не тільки до порушення прав та свобод, але й до реальної загрози життю населення.

**Гібридна війна** – це асиметрична війна, що передбачає паралельне використання з класичними політичними та воєнними, невоєнними методів та інструментів, таких як інформація, економіка, соціологія, культура тощо для досягнення цілей країни-агресора.

**Гроші** – загальноприйнятний еквівалент кінцевої плати за товари та послуги, тобто засіб обігу.

**Грошові перекази трудових мігрантів** – це перекази у фінансовій чи натуральній формі, що здійснюються мігрантами безпосередньо своїм сім'ям чи громадам в країні походження.

**Девальвація** – зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют або міжнародних рахункових валютних одиниць. Її об'єктивною основою є завищення офіційного валютного курсу порівняно з ринковим.

**Девізна політика** – метод впливу на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу державними органами іноземної валюти (девіз).

**Демпінг** (dumping – скидання) – продаж товарів за цінами, нижчими від контрактних на міжнародних товарних ринках, за умови, що низький рівень ціни не зумовлюється відповідним рівнем витрат на виробництво цього товару. Демпінг порушує правила справедливої конкуренції та наносить збитки місцевим виробникам, тому держава може застосовувати до демпінгових товарів антидемпінгові заходи, які можуть включати застосування антидемпінгового мита, встановлення обмежень на їх імпорт, тощо.

**Дефіцит бюджету** – це сума, на яку рівень видатків бюджету перевищує рівень надходжень.

**Дефолт** – непогашення в строк зовнішніх зобов'язань, а також запровадження умов обміну державних цінних паперів, які є менш сприятливими для іноземних інвесторів, ніж попередні.

**Диверсифікація** – вкладення грошей в різні види цінних паперів, що зменшує ризик.

**Диверсифікація валютних резервів** – політика держав, банків, ТНК, спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і захисту від валютних втрат.

**Дипломатія** – це діяльність уряду, спеціальних органів зовнішніх зносин або представників держави щодо реалізації зовнішньої політики держави.

**Дипломатичне право** - сукупність міжнародно-правових норм, що визначають становище і діяльність дипломатичних представництв держав, акредитованих у країнах перебування.

**Дипломатичний корпус** – це дипломатичні працівники іноземних дипломатичних представництв та члени їх родин, військові, військово-морські, військово-повітряні аташе та їх заступники, торгові представники і їх заступники, спеціальні радники та члени їх родин.

**Дисконтна (облікова) політика** – це зміна облікової ставки Центрального банку, спрямована на регулювання валютного курсу і платіжного балансу шляхом впливу на міжнародний рух капіталів, з одного боку, і динаміку внутрішніх кредитів, грошової маси, цін, сукупного попиту – з іншого.

**Економіка замкнутого циклу або циркулярна економіка (англ. closed-loop economy, circular economy)** — це модель економічного розвитку, заснована на відновленні та раціональному споживанні ресурсів, альтернатива традиційній, лінійній, економіці. Характеризується створенням нових альтернативних економічних підходів, завданням яких є мінімізація негативного людського впливу на довкілля.

**Економічна безпека** – це комплекс дієвих заходів офіційних державних органів, які забезпечують стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризують здатність національної економіки до розширеного самовідтворення та задоволення потреб громадян, суспільства і держави на певному визначеному рівні та у встановленому часовому проміжку.

**Економічна дипломатія** – це взаємопов'язана та спільна діяльність органів державної влади, різнорівневих підприємницьких структур, фінансово-економічних установ, а також неурядових організацій, спрямована на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг, створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності як для вітчизняної економіки в цілому, так і для окремих її суб'єктів, а також формування



нових або посилення існуючих інших можливих позитивних соціально-економічних результатів, з використанням дипломатичних механізмів та інструментів.

**Економічна інтеграція** – форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік.

**Експорт** – вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їхнього зворотного повернення. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, надання послуг та ін. До експорту відносяться також вивіз товарів для переробки їх в іншій країні, перевезення товарів транзитом через іншу країну, вивіз привезених з іншої країни товарів для продажу їх у третій країні (реекспорт).

**Експортер** – суб'єкт господарсько-правових відносин, що вивозить із країни експорту товар (товари). Експортером може бути: індивідуальний підприємець, підприємство, організація, корпорація, держава.

**Еластичність попиту** – зміна попиту на даний товар під впливом економічних і соціальних факторів, зв'язаних зі зміною цін. Попит може бути еластичним, якщо процентна зміна його обсягу перевищує зниження рівня цін, і нееластичним, якщо ступінь зниження цін вище приросту попиту.

**Ембарго** (від лат. *imbarricare* – перешкоджати, заважати) – торговельно-економічні обмеження: заборона держави на ввіз з інших держав чи вивіз із держави золота, іноземної валюти, окремих товарів, зброї та ін. Заборона державною владою заходу в свої порти іноземних кораблів або їх виходу.

**Етнос** (грец. *ethnos*– народ, плем'я) – це історично сформована на певній території стійка сукупність людей, що мають спільні риси та стабільні особливості культури та мови, психологічного складу, та усвідомлюють свою єдність і відмінність від інших подібних соціальних спільнот. Найважливішими ознаками етносу, що відрізняють його від інших етносів, є мова, традиції, народне мистецтво, звичаї, обряди, особливості комунікації та ін.

**«Ерозія» інституту держави** – це неспроможність визначених державних інститутів виконувати покладені на них функції управління державою щодо забезпечення економічного зростання в цілому та розподілу національного багатства на користь підвищення добробуту всього населення.

**Заборгованість** – сума фінансових зобов'язань, грошових боргів, що підлягає погашенню, поверненню в певний термін. Якщо до цього терміну заборгованість не погашена, то вона стає простроченою.

**Застава** – спосіб забезпечення виконання зобов'язань, укладених суб'єктами економічної діяльності.

**Зовнішній борг, зовнішня заборгованість** – сумарні грошові зобов'язання держави, що виражаються грошовою сумою, що підлягає поверненню зовнішнім кредиторам на певну дату, тобто загальна заборгованість країни по зовнішніх позиках і неоплаченим ним відсоткам. Зовнішній державний борг є сукупна заборгованість держави міжнародним банкам, урядам інших країн, приватним іноземним банкам.

**Зона вільної торгівлі** – найпростіша форма економічної інтеграції, за якої всі члени угруповання взаємно скасовують мито на товари та послуги, що надходять у сферу зовнішньої торгівлі країн-учасниць.

**Імідж країни** – це переконання та враження людей про країну на основі узагальнення великої кількості інформації та асоціацій.

**Імпорт** – ввезення товарів, послуг (іноді може вживатися щодо капіталу, знань, технологій). Товари і послуги, що одна країна продає іншій для внутрішнього використання, обробки чи перепродажу.

**Інвайронменталізм** – організований рух зацікавлених громадян та державних органів, спрямований на захист та покращення стану довкілля.

**Інвестиція, капітальні вкладення (від лат. invest, вкладення коштів)** – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

**Інвестиційна діяльність** (investing activity – це сукупність практичних дій суб'єктів (інвесторів та учасників) із реалізації інвестицій.

**Інвестиційний портфель** – це цілеспрямовано сформована сукупність фінансових інструментів, призначених для здійснення фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики.

**Інвестори** – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладання власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

**Інклюзія** (англ. «inclusion» – «входження») – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі.

**Інтелектуальна** (навчальна) міграція – переїзд особи до іншої країни з метою здобуття освіти, опанування нових навичок.

**Інституційний інвестор** – це фінансовий посередник, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює спеціалізовану інвестиційну діяльність, наприклад з цінними паперами.

**Існуючий світопорядок** – це стан системи міжнародних відносин, запрограмований на її безпеку, стабільність і розвиток, регульований на основі критеріїв, що відповідають сучасним потребам, перш за все, найвпливовіших суб'єктів даного світового суспільства.

**Історія міжнародної торгівлі** – це історія торговельних воєн, коли за отримання преференцій у торгівлі держави застосовували навіть військову силу.

**Квота експортна** – встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів.

**Коефіцієнт конверсії** – це відношення кількості конверсійних дій до загальної кількості взаємодій з представництвом фірми в мережі за один період.

**Компетентність** – це інтегрована поведінкова модель, що охоплює знання, навички, ставлення, особистісні риси та мотивація, необхідні для найкращого виконання певних трудових завдань, функцій, обов'язків.

**Конвертованість валюти** – здатність обміну національної валюти на валюти інших країн.

**Конкуренція** – економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків.

**Консюмеризм** – організований рух громадян та державних органів, спрямований на підвищення прав та впливу покупців на продавців продукції.

**Контрабанда** (від contra «проти» і bando «урядовий указ») – незаконне перевезення (та ін. переміщення) товарів або/та інших предметів через митний кордон (державний кордон); переміщені товари і/або цінності також отримали назву контрабанди.

**Контрагент** (лат. contrahens – торговельна угода) – одна із сторін договору у цивільно-правових відносинах. У договорі кожному з зобов'язань сторін взаємно протистоїть (кореспондує) право іншої сторони і навпаки. У цивільно-правових відносинах під контрагентом розуміється одна зі сторін договору.

**Контракт** – письмова угода, за якою сторони, що його уклали, мають взаємні зобов'язання.

**Крихкість** (Fragility) сучасного світоустрою – це непевний стан, в якому перебуває світова спільнота, викликаний чисельними політичними, торговельними, військовими конфліктами між державами, що впливають на погіршення макроекономічних показників їхніх економік, що, в свою чергу, призводить до падіння добробуту населення, консервації та суттєвого зростання бідності, підвищення соціальної напруги всередині країн, переходу до боротьби за владу в цих країнах від демократичних методів до збройної боротьби між політичними опонентами.

**Криптовалюта** – вид цифрового знаку (токена), що є записом в реєстрі блоків транзакцій (блокчейні), іншій розподіленій базі даних і використовується як засіб обміну і (або) одиниця обліку і (або) засіб зберігання (накопичення) вартості.

**Лібералізація** (від лат. *liberalis* – вільний) – пом'якшення державного або державнобюрократичного тиску («контролю») на різні сфери суспільного життя – політику, економіку, право (в першу чергу це елементи правової держави – політичні та громадянські права, права людини), свободу слова та ЗМІ, тощо).

**Лізинг** (*leasing* – оренда, майновий найм) – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна. Лізинг — це довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат.

**Ліквідність** – можливість швидкого переводу активу в готівку без істотної втрати його вартості (з мінімальними витратами). Гроші (монети та паперова готівка) є найбільш ліквідними активами.

**Майнінг** – здійснення за допомогою програмно-технічних засобів обчислювальних операцій, що забезпечують функціонування реєстру блоків транзакцій (блокчейн) за допомогою внесення в розподілений реєстр (згідно наперед визначеними правилами і принципами) інформації про здійснені між користувачами операції; майнінг може супроводжуватися створенням криптовалюти, що надходить у володіння особи, яка здійснює майнінг (в якості винагороди за надані потужності).

**Маржа** – величина, яка виражає різницю між процентними ставками, курсами цінних паперів, ставками страхових внесків і відшкодувань, цінами товарів тощо.

**Макромаркетингове середовище міжнародного маркетингу** – це сукупність чинників, які здійснюють зовнішній непрямий вплив на діяльність компанії, зокрема й маркетинг, та є неконтрольованими.

**Міжнародні валютні відносини** – це сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні

валюти в світовому господарстві і обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

**Міжнародний економічний егоїзм** – це гіпертрофовані економічні інтереси країни, яка ставить їх вище за інтереси країн-учасників міжнародних економічних відносин. Антипод економічного егоїзму – альтруїзм – здатність безкорисливо жертвувати своїми інтересами задля інших у міжнародних економічних відносинах використовується за особливих обставин.

**Міжнародний кредит** – форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн.

**Міжнародна ліквідність** – спроможність країни або групи країн забезпечувати свої короткострокові зовнішні зобов'язання прийнятними платіжними засобами.

**Міжнародний маркетинг** – цілісна системна діяльність господарюючих суб'єктів на зарубіжних ринках, що дозволяє сформувати комплекс заходів з вивчення, формування та задоволення попиту на товари та послуги з метою задоволення потреб споживачів та досягнення стратегічних цілей організації на зарубіжному ринку.

**Міжнародний поділ праці** (МПП) – стійка, економічно вигідна спеціалізація виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції, що веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

**Міжнародний ринок освітніх послуг** – це складна система, що складається з виробників, посередників та споживачів освітніх послуг. Вона включає також і підсистеми європейського, азійського, американського та інших континентів ринку освітніх послуг, а також ринки освітніх послуг окремих держав й їх регіонів.

**Міжнародна торгівля** – торгівля між резидентами різних держав; сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

**Менталітет** (ментальність) (лат. mens, mentis – розум, інтелект) – це спосіб світобачення людини як представника певної нації та соціально-культурної спільноти. Менталітет і національно-етнічна свідомість мають вплив на особливості національного характеру та соціально-психологічні риси, які притаманні національній спільноті загалом.

**Мито** – непрямий податок, різновид митних платежів, який накладається на товари, що переміщуються через митний кордон, тобто ввіз/вивіз чи транзит.

**Міжнародна міграція робочої сили** (migration – рух, переміщення) – є переміщенням працездатного населення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці. Фактично міжнародна міграція виступає формою руху відносно надлишкового працездатного населення з одного територіального центру в інший.

**Міграційний процес** – процес просторового переміщення людей між поселеннями, регіонами, країнами.

**Міжнародна економічна або торговельна війна** – це сукупність ворожих дій країни-агресора, спрямованих проти економічної системи країни-жертви з метою захоплення її ринків (наступальна торговельна війна), або сукупність превентивних дій країни-жертви для попередження торговельної «окупації» національної економіки країною-агресором (оборонна торговельна війна).

**Міжнародний мігрант** – це будь-яка особа, що змінила країну свого звичайного проживання.

**Міжнародний кредит** – це економічні відносини, які виникають між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики.

**Міжнародний кредитний ринок** – це сфера ринкових фінансових відносин, де здійснюється рух позичкового капіталу між суб'єктами названого ринку згідно прийнятих принципів кредитування.

**Міжнародний ринок банківських кредитів** – це ринок індивідуалізованих, неуніфікованих боргових зобов'язань.

**Міжнародний ринок боргових цінних паперів** – це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюються емісія, купівля-продаж цінних паперів.

**Мультикультуралізм** – політика, спрямована на збереження і розвиток в окремо взятій країні та світі загалом культурних відмінностей, що базується на ідеології паралельного існування культур з метою їх взаємного проникнення, збагачення і розвитку в загальнолюдському руслі масової культури.

**М'які навички** (soft skills) – це збірний термін, який посилається на безліч варіантів поведінки, що допомагають людям в роботі, зокрема командній, а також успішно соціалізуватися. Це певний комплекс неспеціалізованих, надпрофесійних навичок, які відповідають за успішну участь у робочому процесі, високу продуктивність праці і, на відміну від спеціалізованих навичок, не пов'язані з конкретною сферою.

**Народ** – велика спільнота людей, об'єднаних за національно-етнічною, державною або релігійною належністю. У такому значенні вживають словосполучення «український народ», «американський народ», «італійський народ», «французький народ», тощо. Близьким до поняття «народ» є термін «етнос».

**Національно-етнічна свідомість** – це загальний зміст колективної свідомості, на якому ґрунтується самоідентифікація певної національно-етнічної спільноти. Національно-етнічна свідомість охоплює такі складники: мовну і концептуальну картини світу; однакове уявлення про минуле, сьогодення та майбутнє; знання фольклору (казок, пісень, балад), орієнтування у релігійному, просторово-часовому, гендерному, владному, мас-медійному та інших вимірах. Способом вияву національної свідомості є національно-етнічна ідентичність.

**Національно-етнічна ідентичність** – це відчуття своєї належності до певного етносу, нації, національної культури та мови, результатом якого є формування ідіоетнічної (лінгвокультурної) особистості. Національно-етнічна



ідентичність включає усвідомлення спільності мови, культури, менталітету, поведінки та ін., а також усвідомлення своєї причетності до мови, культури та історії своєї нації.

**Національний інтерес, інтереси** – система цілей і завдань політики держави. Згідно поглядами вчених школи політичного реалізму, національні інтереси є причиною міжнародних відносин як таких.

**Нематеріальні** (фінансові активи) – це альтернативні активи, що не мають матеріальної форми та не належать до традиційних боргових чи пайових фінансових інструментів.

**Овердрафт** – форма короткострокового кредиту в межах встановленого банком ліміту, що дозволяє клієнту здійснювати витрати, коли у клієнта на поточному рахунку недостатньо коштів.

**Органи зовнішніх зносин** – державні органи, що здійснюють представництво, а також захист інтересів держав та їхніх громадян на офіційному рівні у відносинах з іншими державами та іншими суб'єктами міжнародного права у сфері політичних, економічних, правових та інших офіційних зв'язків.

**Платіжний баланс** (Balance of Payments) – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою платежів за кордон протягом певного періоду (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс на певний період (місяць, квартал, рік) складається на основі статистичних показників про здійснену за цей період зовнішньоекономічну діяльність, та дає змогу аналізувати зміни в міжнародних економічних зв'язках країни, масштабах і характері її участі у світовому господарстві.

**Політико-правове середовище міжнародного маркетингу** – комплекс політичних і правових умов, які безпосередньо (через законодавство) і опосередковано (через традиційну систему власних відносин) впливають на діяльність компаній, що реалізують свою продукцію на ринку країни.

**Поточна валютна політика** – сукупність короткострокових заходів, спрямованих на повсякденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, діяльності валютного ринку і ринку золота. Метою поточної валютної політики є забезпечення нормального функціонування міжнародних та національних механізмів світової валютної системи, підтримка рівноваги платіжних балансів.

**Прямі іноземні інвестиції** (Foreign direct investment (FDI) – це закордонні інвестиції, величиною у понад як 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством.

**Пряме повторне використання** (англ. reusing) – використання відходів без попереднього чи додаткового перероблення у тих випадках, коли воно технічно можливе, технологічно необхідне та дозволяється законодавством.

**Ревальвація** (ревалоризація) – підвищення курсу вартості національної валюти відносно іноземних чи міжнародних валют.

**Револьверні кредити** – це кредити, які автоматично поновлюються в межах обумовленого кредитним договором розміру на заздалегідь узгоджених умовах. Якщо сума кредиту не перевищує встановленого ліміту та строків погашення, кредит надається автоматично і не потребує додаткового погодження умов між клієнтом і банком.

**Регенерація** – процес повернення відходів у виробничий цикл після відповідної підготовки.

**Рециклінг** (англ. recycling) – діяльність, яка полягає у поводженні з відходами з метою їх безпечного знищення або забезпечення повторного їх використання в народному господарстві як сировини, енергії, виробів та (чи) матеріалів.

**Рекуперація** – процес витягу корисних компонентів з відходів для їх повторного застосування

**Ризик** – імовірність одержання несприятливого результату, який характеризується невизначеністю інформації щодо поводження фінансових потоків, які використовуються у діловому обігу підприємства.

**Сальдо торговельного балансу** – різниця між вартістю експорту та імпорту. Позитивне сальдо торговельного балансу означає перевищення експорту над імпортом (країна більше продає, ніж купує). Негативне сальдо торговельного балансу — перевищення імпорту над експортом (країна більше купує, ніж продає).

**Світова валютна система** – це форма організації валютних відносин, яка здійснює їх регулювання через сукупність правил та механізмів, що забезпечують співвідношення між валютами, а також способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в межах світового господарства.

**Сімейна міграція** – переїзд особи до іншої країни разом з мігрантом, для створення чи воз'єднання сім'ї, міжнародного усиновлення (понад 30% чисельності прибулих в ЄС та близько 65% – у США).

**Соціокультурне середовище міжнародного маркетингу** – сукупність соціальних і культурних особливостей зарубіжних ринків, що впливають на міжнародну маркетингову діяльність.

**Спільний ринок** – форма економічної інтеграції, яка передбачає: вільний рух товарів, робочої сили, капіталу, а також вільне створення центрів підприємницької діяльності.

**Сталий розвиток** (sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

**Стимування** (Deterrence) – практика знеохочення або стримування когось - у світовій політиці, як правило, національної держави - від небажаних дій, таких як збройний напад. Воно передбачає зусилля щодо зупинення або запобігання дії, на відміну від тісно пов'язаного з ним, але чіткого поняття «примусовість», яке полягає у зусиллі змусити когось щось робити.

**Структурна** (довгострокова) валютна політика – сукупність довгострокових заходів, спрямованих на здійснення структурних змін в світовій валютній системі. Вона включає міждержавні переговори та угоди, насамперед у межах МВФ та на регіональному рівні. Загалом структурна валютна політика реалізується у формі валютних реформ, які включають заходи, спрямовані на зміну ключових елементів валютної системи (порядку міжнародних розрахунків, режиму валютних курсів та паритетів, використання золота та резервних валют, міжнародних платіжних засобів, функціональних завдань міжнародних та регіональних валютно-кредитних та банківських організацій тощо), для вдосконалення її принципів на користь всіх країн, і супроводжується боротьбою за привілеї для окремих валют, а також та. Структурна валютна політика впливає на поточну політику.

**Сучасна війна** – це боротьба за домінування потрібних агресору уявлень про світ та події в соціальному й індивідуальному плані з одночасним руйнуванням протилежних, «ворожих» думок. Завдяки таким новітнім цифровим технологіям когнітивна територія війни стає глобальною» це війна за когнітивний та комунікативний контроль населення країни - жертви «гібридної» агресії, війна за свідомість людей, їхні емоції, мислення, розум і, відповідно, провокування потрібної для агресора поведінки.

**Тверді** (жорсткі) навички **Hard Skills** – це вузькопрофесійні, технічні навички, пов'язані з діяльністю в області формалізованих технологій: діловодство, логістика, керування автомобілем, програмування, метод сліпого друку, і т.п. Тобто це прямі професійні навички.

**Тендер** – конкурентна форма розміщення замовлення на закупівлю товарів, надання послуг чи виконання робіт відповідно до наперед визначених у документації умов, в узгоджені терміни на принципах загальності, справедливості й ефективності.

**Транснаціональна корпорація** – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь – яких організаційно – правових, форм і видів діяльності у двох чи більше країнах свого перебування, маючи високий ступінь впливу на процеси як економічного так і політичного розвитку.

**Трудова міграція** – переїзд особи до іншої країни з метою працевлаштування та отримання гідної оплати праці (74% усіх мігрантів становлять особи у працездатному віці 20-64 років).

**Факторинг** – це технологія кредитування, при якій одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Факторинг передбачає продаж дебіторської заборгованості.

**Фінансовий лізинг** - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу.

**Фондова біржа** – організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами; акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства, статуту і правил фондової біржі.

**Фритрейдерство** – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю.

**Фірмовий кредит** – це позика, що надається постачальником покупцю у вигляді відстрочки платежу.

**Універсальні компетентності людини** – це складне особистісне утворення, яке має інтегративну природу оскільки включає багато складових. Крім спеціальних професійних знань й умінь твердих навичок (hard skills), вони включають м'які навички (soft skills), а саме: аналітичні, комунікативні, прогностичні та інші розумові процеси, які вимагають значного інтелектуального розвитку, дозволяють найбільш ефективно

здійснювати діяльність і забезпечують процес професійного розвитку та саморозвитку особистості.

**Управління режимом валютного курсу** – це інструмент валютної політики, що передбачає визначення порядку встановлення і зміни курсового співвідношення валют різних країн.

**Утилізація** (від лат. utilis – корисний) охоплює пряме повторне використання та використання після перероблення.

**Цифровізація** – процес цифрової трансформації певного об'єкта чи суб'єкта через запровадження цифрових технологій, перехід на комп'ютеризоване обладнання та комп'ютерну автоматизовану обробку даних, перехід на цифрові продажі.

**Big Data** (Великі дані) – набори інформації, які є настільки великими, що до них неможливо застосувати традиційні рішення бізнес-аналізу та системи управління базами даних.

**Brownfield інвестиції** – це інвестиції в уже існуючі активи, які передбачають придбання існуючого підприємства або ж частки в його статутному капіталі, яка дозволить брати безпосередню участь в управлінні ним (в Україні така частка становить не менше 10% статутного капіталу, або «значний пакет акцій»).

**Data Science** (аналітика даних, наука про дані) – міждисциплінарний набір наукових методів, які застосовуються для добування знань із даних.

**Data Warehouse** (сховище даних) – угруповання даних, що підтримує хронологію і здатне бути комплексним джерелом достовірної інформації для аналізу цих даних та прийняття рішень на його основі.

**DMCA** – Digital Millennium Copyright Act – є законом, що доповнює законодавство Сполучених Штатів Америки в області авторського права директивами, які враховують сучасні технічні досягнення в області копіювання та розповсюдження інформації.

**DMCA**-скарпа (DMCA Takedown Notice) – це скарпа подана заявником за фактом підозри в порушенні авторського права. Порушення закону DMCA тягне за собою видалення контенту.

**ETFs** (exchange-traded fund) – це інвестиції у біржовий інвестиційний фонд, структура якого прив'язана до індексування певної сфери економіки (регіону, ринку чи галузі).

**E-government** (electronic government, електронний уряд) – підхід до державного управління, на основі інформаційних цифрових технологій, покликаний підвищити ефективність та прозорість влади.

**Failed States** – держави, що не відбулися або фейкові держави – це держави, політичні еліти яких не спроможні боротися за владу демократичними шляхами та отримавши її через масштабні фальсифікації результатів волевиявлення громадян, поринають у стан громадянської війни.

**GDPR** – General Data Protection Resolution – «Загальний регламент щодо захисту персональних даних». GDPR регулює збір, обробку, зберігання, передачу і захист персональних даних громадян Європейського союзу.

**Greenfield інвестиції** – це інвестиції у створення нових активів.

**YMYL-сайти** (сторінки, контент) – Your Money, Your Life контент, що здатний вплинути на добробут та становище людини: матеріальне, фізичне, духовне. У пошуковій видачі подібний контент повинен з'являтися тільки після перевірки на достовірність наведеної інформації та авторитетність джерела.

## ПІДРУЧНИК

## МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора  
А.І. Крисоватого, доктора економічних наук, професора Р. С. Зварича



доктор економічних наук, професор

**Андрій КРИСОВАТИЙ**



доктор економічних наук, професор

**Роман ЗВАРИЧ**

## АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

- д.е.н., проф. Крисоватий А. І. – загальна редакція, передмова, розд. 1 (у співавторстві), розд. 4 (у співавторстві); д.е.н., проф. Зварич Р. С. – загальна редакція, передмова, розд. 1 (у співавторстві), розд. 4 (у співавторстві); д.е.н., проф. Сохацька О. М. – розд. 2 (у співавторстві); д.е.н., проф. Десятнюк О. М. – розд. 11 (у співавторстві); д.е.н., проф. Зварич І. Я. – розд. 3; д.е.н., проф. Фліссак К. А. – розд. 12; к.е.н., доц. Дем'янюк О. Б. – розд. 5 (у співавторстві); доц. Братко О. С. – розд. 9 (у співавторстві); к.е.н. Гомотюк В. О. – розд. 9 (у співавторстві); к.е.н., доц. Бучинська Т. В. – розд. 13 (у співавторстві); к.е.н., доц. Длугопольська Т. І. – розд. 8; к.е.н. Легкий О. А. – розд. 10 (у співавторстві); к.е.н. Войтенко О. М. – розд. 6; к.е.н. Болквалдзе Н. І. – розд. 7 (у співавторстві); к.ф.іл.н., доц. Батрин Н. В. – розд. 13 (у співавторстві); к.ф.іл.н., доц. Вергун Л. І. – розд. 13 (у співавторстві); к.е.н., доц. Шевчук О. А. – розд. 11 (у співавторстві); к.е.н., доц. Мельник Ю. В. – розд. 7 (у співавторстві); к.е.н. Блажей І. О. – розд. 9 (у співавторстві); PhD Сохацький О. Ю. – розд. 2 (у співавторстві); к.е.н., доц. Гайда Т.Ю. – розд. 5 (у співавторстві); к.е.н., доц. Марцінковська О. Б. – розд. 10 (у співавторстві); викл. Мазур Н. С. – розд. 9 (у співавторстві); ст. викл. Бабій С.В. – розд. 10 (у співавторстві)





доктор економічних наук, професор

**Олена СОХАЦЬКА**



доктор економічних наук, професор

**Оксана ДЕСЯТНЮК**



доктор економічних наук, професор

**Ірина ЗВАРИЧ**



доктор економічних наук, професор

**Костянтин ФЛІССАК**



кандидат економічних наук, доцент

**Ольга ДЕМ'ЯНЮК**



доцент

**Олександра БРАТКО**



кандидат економічних наук, доцент

**Вікторія ГОМОТЮК**



кандидат економічних наук, доцент

**Тетяна БУЧИНСЬКА**



кандидат економічних наук, доцент

**Тетяна ДЛУГОПОЛЬСЬКА**



кандидат економічних наук

**Олег ЛЕГКИЙ**



кандидат економічних наук, доцент

**Олексій ВОЙТЕНКО**



кандидат економічних наук

**Наталія БОЛКВАДЗЕ**



кандидат філологічних наук, доцент

**Наталія БАТРИН**



кандидат філологічних наук, доцент

**Лариса ВЕРГУН**



кандидат економічних наук, доцент

**Олег ШЕВЧУК**



кандидат економічних наук, доцент

**Юлія МЕЛЬНИК**



кандидат економічних наук, викладач

**Ірина БЛАЖЕЙ**



PhD, старший викладач

**Олександр СОХАЦЬКИЙ**



кандидат економічних наук

**Тарас ГАЙДА**



кандидат економічних наук, доцент

**Олександра  
МАРЦІНКОВСЬКА**



викладач

**Наталія МАЗУР**



старший викладач

**Степан БАБІЙ**

Автори й редактори висловлюють ширю вдячність адміністрації університету за підтримку та допомогу та рецензентам: д.е.н., професору Заблоцькій Р. О., д.е.н., професору Птащенко О. В., д.е.н., професору Якубовському С. О. за корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надану під час роботи над підручником

Наукове видання

# МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

*Підручник*

*За загальною редакцією доктора економічних  
наук, професора А. І. Крисоватого*

Комп'ютерна верстка  
Дизайн обкладинки

*Ольги Слимак  
Марії Юрків*

Підписано до друку 21.01. 2021 р.  
Формат 60х90/16. Гарнітура Times.  
Папір офсетний. Друк на дублюванні.  
Умов. друк. арк. 38,2. Обл.-вид. арк. 39  
Зам. № У 142-21. Тираж 100 прим.

Видавець та виготовлювач  
Західноукраїнський національний університет  
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль 46009

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців ДК № 7284 від 18.03.2021 р.

Видавничо-поліграфічний центр «Університетська думка»  
вул. Бережанська, 2, м. Тернопіль 46009  
тел. (0352) 47-58-72  
E-mail: edition@wunu.edu.ua



ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ